股殇

大牛市

诸葛就是不亮◎著

揭秘游资发动行情和新时期大资金运作个股的逻辑

大牛市什么时候会来？

一轮牛市开始有哪些征兆？

牛市的三个阶段会有哪些标志？

超级大牛市之后一定是超级大熊市？

翻开本书，为您揭秘。



中信出版集团 · CHINACITICPRESS

版权信息

书名：股殇

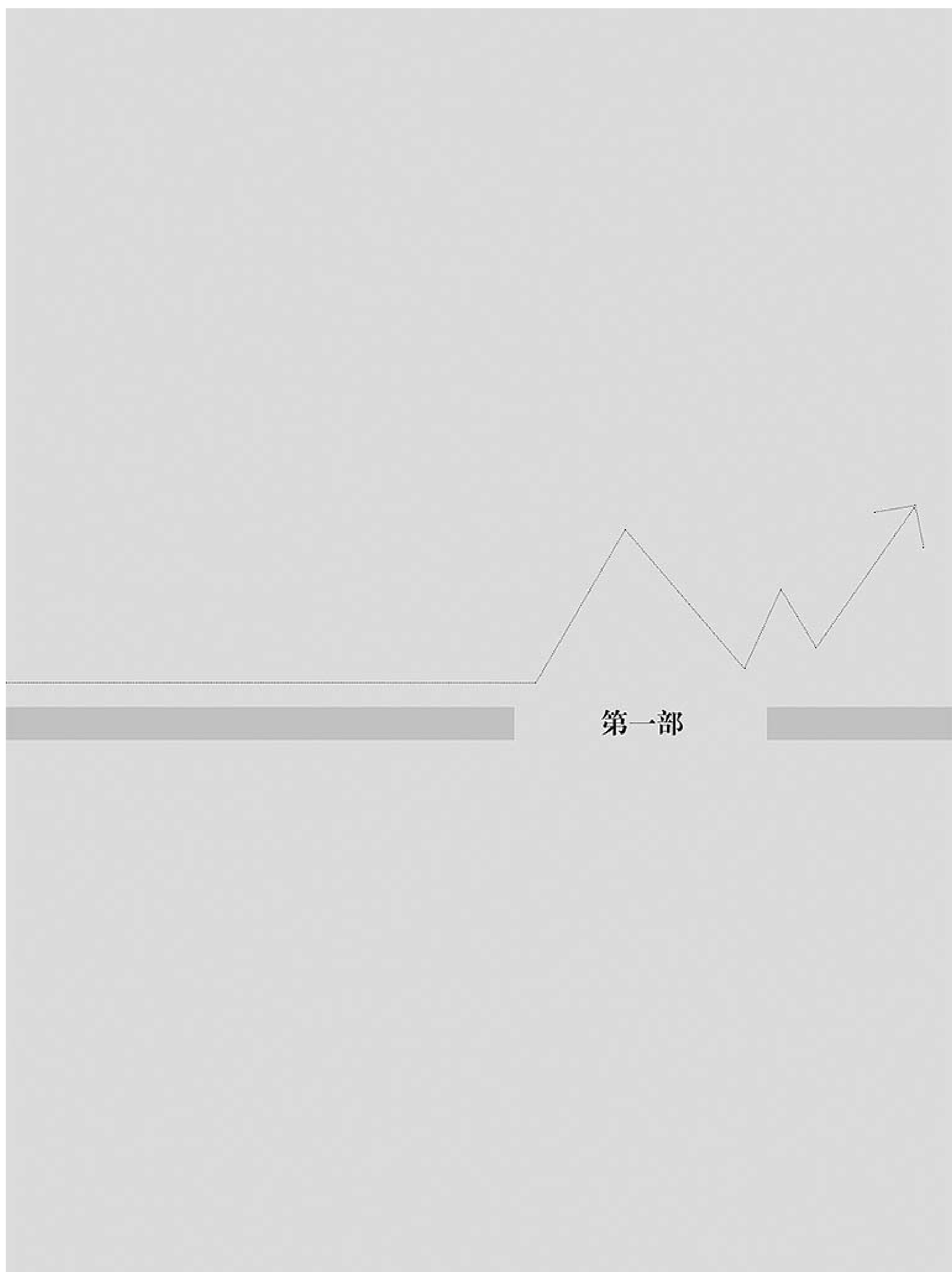
作者：诸葛就是不亮

ISBN：9787508655260

中信出版集团制作发行



本故事纯属虚构，如有雷同，纯属巧合



第一部

国债的机关



固定收益专家“除了挣钱就什么也不会了”。

上杠杆的操作可以把收益率稳定地放在10%一年。

张松海惬意地把脚放在了台子上，把脸转向一旁。耳朵边是行情机器传来的嘀嘀的成交声音。

这是39楼，就在陆家嘴边上，眼前便是黄浦江。每次张松海看着下面火柴盒一般的公交车，蚂蚁一样的人群，心中总是有股说不出的优越感。是的，一个不到30岁就做到证券营业部老总的人，确实有道理优越，哪怕他刚刚上任才半个月。

张松海瞄了一眼写字台上的日历，2004年10月20日，还有两天，就是他30岁的生日。上海这个地方有个讲究：三十不做，四十不发。饭店已经订好了，就在旁边的王朝大酒店，几个相熟的客户、同事，还有知心的朋友，一共三桌客人，都说天秤座是个擅外交的星座，天秤座的男人，喜欢那种在人群中游走、游刃有余的感觉。

耳边的嘀嘀声越发急促了。看着显示器上股票的跳水，张松海有点莫名烦躁，“这是什么狗屁行情！”他心里狠狠地骂了一句。证券行业在经历了三年多的漫长下跌之后，从业人员的待遇已经跌无可跌。“去相亲都不好意思说自己是干证券的”，张松海想到王志的这句话，就忍不住想笑。

“咚咚”，极有礼貌的敲门声，张松海坐正了位子：“请进。”“张总，联兴工贸的于总来了。”前台接待小朱软软的声音从门口传

来。“赶快请进，小朱帮忙倒杯水”，张松海忙不迭地站起来，走到门口，将一个50多岁的中年妇女让了进来。

于丽文，这不是个简单的女人，张松海领教过。能说服联兴工贸把4800万闲置资金拿来做国债交易，没有点手段，没有点利益纠葛，说不过去。

“今天于总怎么有空啊，上次见您，有一个月了吧，一直想找个机会跟您好好聊聊呢。”张松海一边拉开办公桌前的旋转沙发，一边亲热地跟于丽文打招呼。

“也没有什么特别的事情，不是户开了一个多月了么，我这次主要是来打交割单。快到月底了，我们企业做账是每个月20日。”于丽文打量着办公室的格局，坐了下来，“现在是张总了？上次还是张经理呢，真是年轻有为啊。”

“瞎闹，跟您比起来差远了。”看到于丽文视线正对着墙面上的一幅字，张松海说，“信以达远，我们搞金融的，无信不立。”

“呵呵，张总是聪明人啊。”于丽文转向桌上的行情机器，“能看到国债现在情况怎么样了吗？”

“没问题，”张松海熟练地敲了几个数字，“涨了不到3毛钱，您也知道，国债这东西就是慢，但是安全。我们判断今年的加息只有一次，国内还在降息周期，债券类的品种以后有的做。看上去涨了3毛并不多，不过您知道，赵爱国一直是固定收益方面的专家，搭配着正回购，收益率不会低的。”谈起行情，张松海总是有说不完的话。

“收益高还是低不是关键，关键是不能有损失。”于丽文一脸笑意，“我对赵爱国有信心。”张松海看着这个女人，品咂着这句话，脑子快速飞转着。这笔交易不是一笔正常的交易。赵爱国在两个月前

跟自己说，联兴工贸有笔4800万的闲置资金想做点国债，但是由于联兴工贸在其他地方已经开了证券账户，所以只能在这里开一个资金账户[注]，然后找个人的股东卡挂进去。当时的张松海还是交易部经理，这种要借股东账户卡[注]的事情以前干过，但都是用来打新股，这次直接用别人的账户买国债，张松海还是很谨慎的，所以他让赵爱国自己再想办法。后来赵爱国跟张松海说，就用他自己的股东账户卡，下挂在联兴工贸的资金账内，为了避免将来或许有的麻烦，张松海还要求他们签署了股东账户下挂确认书。在张松海看来，这笔交易的问题在于于丽文的利益怎么体现，这个女人多数是被赵爱国的收益分成打动。“4800万，每年的固定收益也就是4%出头，赵爱国依靠国债回购的放大，估计能把收益率做到14%~15%，这样就是480万的收益差，怪不得不能用联兴工贸自己的证券账户卡。”张松海看着桌上于丽文的普拉达包，暗自揣测着。

咚咚的敲门声又响，小朱端着水杯进来了。“你去柜台让许萍把联兴工贸这个月的对账单和交割单打一下送过来。”张松海对小朱说。小朱点点头，转身出去了。

“小姑娘人很机灵，我就来过一次，她还记得我。”于丽文看着小朱的背影说。

“两年前还在港汇做化妆品柜台呢，我跟之前的谢总当时去逛港汇，正好遇到她，小姑娘很机灵，”张松海笑眯眯地说，“因为当时刚好需要一个前台。谢总您没见过，跟您一样，属于能顶整片天的职业女性，很喜欢她。于是就问她想不想到证券公司上班，小姑娘第二天就来报到了。上海女孩子，都很聪明的。”

“听你的话，不喜欢上海女孩子啊？”于丽文抬头看着张松海笑，“你年轻着呢吧，有女朋友了吗？”

“于总开玩笑了，”张松海愣了一下，“我结婚已经3年多，也算是奔四的人了，老了。”

“哈哈，你要是老了，我们这样的只好赶快去死了。”于丽文也乐了，“这世界是我们的也是你们的，但归根到底是你们的，尤其是你和赵爱国这样的年轻人。”

“您太抬举我了，”张松海谦逊地笑着，“跟赵总比起来，我差得远。你别看他显年轻，他其实是68年的。92年就在股票市场厮混，他可是干过两任证券营业部老总的人。后来太喜欢做股票了，干脆自己辞职，成了股票专业户。”

“是吗，我还是第一次知道他以前做过营业部老总呢。”于丽文道，“他平时好像没什么爱好，我几次见他，不是在看股票，就是在看书。”

“赵总是新时期好男人的标准，不抽烟不喝酒，除了股票以外，唯一的爱好就是下围棋，”张松海摸着打火机，强忍住想要抽根烟的冲动，“他的生活可以说很枯燥，每天白天是股票，晚上10点前就睡觉了，干股票不喜欢打牌的人很少，他算个另类。他是安徽人，太太是广西人，最近常听他抱怨太太对他有意见，说他是个非常没有生活情趣的人，每天除了挣钱就什么也不会了。”

“这真是幸福的抱怨啊。”于丽文若有所思。

这时，办公室的门再次被推开，资金柜的许萍一脸紧张地站在门口，眼神中透着惊惶。张松海望了一眼，站起来对于丽文道：“于总等我下，我马上过来。”

“哦，你忙吧，我拿了账单就走了。”于丽文的声音从即将关上的门缝中透了出来。

---

1. 资金账户，即证券交易结算资金账户，是指投资者用于证券交易资金清算的专用账户。投资者只有在证券商处开设了资金账户并存入了证券交易所需的资金，才具备了办理证券交易委托的条件。在2007年账户清理完毕之后，资金账户和股东账户（证券账户）名必须一一对应并上交三方存管。
2. 股东账户卡，是在证券交易所用以记录某个股东所有交易记录及股权的证券账户的有效凭证。

消失无影又无踪的完美方法



离奇的国债丢失。

站在走廊上，“什么事？”张松海问。

许萍一脸慌张，结结巴巴地道：“没，没有了。”

“什么没有了？”张松海的心瞬间顶到了嗓子眼儿，“说清楚，慌什么！”

“联兴工贸的账户里国债没有了。”许萍好容易把这句话挤出来。

似乎有“嗡”的一声巨响在张松海的脑子里炸开。他沉着脸，大步朝柜台走去。柜台的设计是非常漂亮的，所有的办公类电脑都在柜台的桌子下面，台子上按照张松海的要求，干干净净，井井有条。

他随手拉了把椅子，坐下去，摸上鼠标，手上带着颤抖。客户资料查询页面清楚地显示着“联兴工贸”，“资金余额988.11”，“证券余额”则是触目惊心的零。“去叫李硕。”张松海几乎是吼出来的这句话。李硕是电脑主管。机房在一楼交易大厅，39楼仅仅是贵宾VIP客户室和办公区，许萍拿起了分机。而这时张松海已经听不到她在说什么了。

通过柜台系统，张松海沮丧地发现联兴工贸的账户内确实只有900多元的资金余额，而当初他确认过无数次的国债也确实不见了！查历

史成交，9月17日资金账户开户，9月20日证券账户开户，当天4800万资金到账，9月21日全部买成了国债。而现在这些国债不见了！

张松海不知道李硕什么时候到的，也许只有几秒钟，也许已经过了几分钟。“查一下，联兴工贸的国债不见了，我看成交流水确实是买入的”。这句话实际上是废话，张松海清楚地记得9月20日是个周一，上午赵爱国带着于丽文用一张4800万的现金本票[注]入的账，那是他第一次见于丽文，第二天这笔资金已经全部变成了国债。

“会不会是席位托管的问题，总部这几天有没有切换过交易单元？”张松海带着疑惑扭头问李硕。要知道张松海做过营业部所有的岗位，包括电脑主管。

“不可能，我清楚地记得买的是上海市场的国债，这是跟着股东卡走的。”李硕一边低头看电脑，一边回答，“切换交易单元[注]不应该影响托管证券资产显示，我进后台看下在不在席位上托管，不用着急，怎么也丢不了，除非撤销指定交易了。”

所谓指定交易，是上海市场证券账户登记的方式，投资者开立股东账户后，必须指定在某家券商营业部，开立资金账户，并将证券账户进行登记指定操作，学称“登记指定交易”。指定交易登记后，该客户的股份数即登记在内，不管客户将来转户、销户，都无须卖出证券，只需要在原有券商处撤销指定交易，在新的券商处重新登记指定交易即可。

仿佛是被李硕的话提醒了一般，张松海朝椅子背上靠了靠。撤销指定交易是必须有流转和他本人的签字。行情不好，每撤销一个户，他都深刻地记得。绝对不可能有这个户，也许，仅仅是个显示问题。

李硕的查询在一分钟之后被许萍结巴的声音打断了：“是……是……是撤了。”

“放屁！”张松海沉默了几秒，像摁了开关一样地跳了起来，“谁做的，我没有签字，谁做的？你在哪里看到的？”

许萍站在最边上的一台柜员机旁，皱着眉头，很痛苦的样子：“我刚看到，联兴工贸的股东账户状态已经是未指定了。”她怯生生地说。

张松海一把把她拉开，那块显示屏终于很不情愿地暴露在了他的眼前。果然，上面那个下挂着赵爱国的、当初被赵爱国吹嘘过无数次的、666结尾的赵爱国本人的股东账户，状态显示已然是“未指定”。

李硕已经站起来了，他知道，这是大事情。这个户的大致情况他也知道，也许他正期待着这个户出现点问题，但现在看来，这个户的问题似乎太大了。“松海，你……”对于张松海的称呼，营业部仍然没有改口叫张总的只有两个人，一个是李硕，一个是财务主管王佳。王佳当初带过张松海，有师徒关系在，而李硕跟张松海都是在1997年同一批大学生进公司的。“谁撤的？”张松海打断了李硕的话，“如果没有我的签字，你们就敢做这样的业务，我不管是谁干的，都要法办。”张松海恶狠狠地道，“打电话给王志，让他到39楼，许萍跟小朱一起去库房把这个户的开户资料拿出来，然后在柜台等我电话。李硕你再去查询下撤销指定交易的时间和详细的历史成交流，还有员工操作日志。”张松海停顿了一下，“没有我的批准，你们谁也不许离开这层大厅。”

张松海在停顿的一瞬间想到的东西非常多。如果有人把指定交易未经批准地撤了，这个人肯定不会用自己的柜员号，在交易柜台，他相信，没有人有这个胆子。莫非谁稀里糊涂地做错了账户，要撤别的户撤成了它？王志这没脑子的小子，只有他有这样的马虎劲头。可王志和赵爱国走得太近了，一直“师傅”“师傅”的称呼赵爱国。赵爱国！张松海猛地心里一紧，他知道，其实他最担心的不是有人误操作了，而是赵爱国。

他已经有20多天没看到赵爱国了，就在15号上周五晚上，他跟赵爱国通了一次电话，通知赵爱国22号晚上参加自己的30岁生日宴会。当时赵爱国怎么说的？他在广东、福建自驾游，电话里赵爱国保证要来参加自己的生日，还说要灌醉自己。可是，现在想想，自从上次跟于丽文一起拿着现金本票来入账，他已经有将近一个月没有亲眼见过赵爱国了。

张松海一点点地朝自己的办公室挪去，屋里还有一个人，他不知道怎么跟于丽文解释，他甚至觉得于丽文来得如此凑巧，如此不自然，他甚至希望这段走廊可以让自己走上一辈子。

当张松海推开办公室门的时候，于丽文从沙发上站了起来："忙好了？单子打好了吧，我这就准备走了。"于丽文放下手里当天的证券报。

张松海仔细盯着于丽文看了几秒，这个女人的脸上似乎只有平静，但她嘴角的那撇笑容无法确认是揶揄、讽刺还是其他。张松海张了张口，顿了一下，问道："您最近见过赵爱国吗？"

于丽文有点奇怪地看了看张松海，眼睛朝右上角转了转："大概有两三周了吧，上次见还是买好了国债之后的那个周末，我们一起吃过饭。我昨天电话他，跟他说我要来拿单子，但是电话关机，你知道他这个人，做股票和睡觉的时候从来都是关机的，这样一天开机不了几个钟头。"

张松海咽了口唾沫，认真地搜寻着合适的词语："于总，出了点问题，我们正在查。"

"什么问题，关于我的吗？"于丽文一下子紧张起来，嗓音也不由自主地放大了，"到底什么问题？交割单还没打好？"

张松海紧紧盯着于丽文的眼睛，一个字一个字地说道：“您知道，联兴工贸的钱都买成了国债，上个月的对账单您应该看过的，但是联兴工贸用的是赵爱国的股东账户，这是你跟赵爱国之间的约定，现在，赵爱国的股东账户已经不在我这里指定了。”

这段话，应该是张松海自从业以来说得最慢，但用力气最大的一段话。他直直地盯着于丽文，想要从她的表情里读出点什么。不过他失望了。于丽文先是瞪大了眼睛听，当她听到最后一句话时，突然爆发：“什么叫不在你这里指定了？你说清楚，我不懂这些狗屁词语。”

张松海的心里似乎一下子松了口气，他看着对方道：“请先别着急，我们正在查询。”接着一字一顿地说，“如果有必要，我们会报警。”

也许是“报警”这个词刺激到了于丽文，“哦，天哪，报警，到底怎么了，”她瞬间就歇斯底里起来，“我现在就报警，你们这帮浑蛋。”她满脸通红抓住自己的包，开始翻找手机。

张松海就站在于丽文的旁边，平静地说道：“我觉得您先平静一下，我们已经在查询了。属于您的东西，谁也拿不走。”他停了一下，望着于丽文，眼神里充满了不信任，“而且，我也不会让您就这么走了的。”

此时的于丽文已经完全瘫在了沙发上，她不停地大口喘气，“我胸口闷，你这屋子太闷了，我要去大厅，去大厅。我有哮喘，快，快去大厅。”

张松海立刻跳到了走廊上，大喊：“小朱，过来扶她去大厅。快！”

这就是当王志上楼的时候，刚好看到的场景：小朱扶着一个老女人，那个老女人一边朝自己嘴里、鼻子里喷药，一边呜咽着“去大厅，去大厅”。

---

1. 银行本票是银行签发的，承诺自己在见票时无条件支付确定的金额给收款人或者持票人的票据。银行本票分为转账和现金两种。申请人或收款人为单位的，不得申请现金银行本票；申请人和收款人均为个人时，才能申请现金银行本票。

2. 证券公司在交易所会有多个交易单元，分配给不同的客户。在早期的债券交易里，有些债券是托管在某个交易单元上。因此，假设重新进行交易单元的分配和切换，有可能导致股东名下资产显示不正常。

一个投机家的最后投机



环环入扣的操作模型，4800万国债不翼而飞。固定收益专家金蝉脱壳。

张松海抽完了一根烟之后才打电话让王志进办公室。因为头绪太多，他需要冷静地把整个事情捋一遍。

联兴工贸有笔4800万的闲置资金，赵爱国说服了于丽文把这4800万资金用来做国债。也许赵爱国与于丽文之间对于收益的分成有暗自的约定，联兴工贸由于已经开立过证券账户，无法再次在营业部使用该账户，赵爱国把自己的股东卡借给了联兴工贸。国债名义上是联兴工贸买的，实际上是买在赵爱国的股东账户卡上，现在股东账户卡已经被撤销指定交易。李硕还在查询原因，但张松海知道，这已经不重要，他可以断定，这笔国债肯定不在营业部的席位上了，至于去了哪里，怎么去的，才是当下首先要搞清楚的。报警，张松海脑子里无数次地冒出这个词，但是后果也显而易见——营业部的手续看上去很规范，有下挂股东账户清单[注]，有双方的承诺书，有签字确认，但实际上最关键的一环是，这笔指定交易是怎么撤销的；如果真的是营业部员工所做，那么营业部逃脱不了责任：4800万，足够结束好几个人的职业生涯，足够让一家营业部彻底关门，足够让几个人关进监狱，甚至足够终结某些人的一生。王志，难道你胆子真的这么大？

王志推门进来之前已经大体了解了整个情况，有时候，人的表情就是一本书，所有的喜怒哀乐都被完美地展示出来。他小心翼翼地进门，扶着办公桌前的沙发后背，等张松海开口。

“你最后一次跟赵爱国联系是什么时候？”张松海决定直截了当一点，他不信一个22岁的大专毕业生会在压力面前面不改色心不跳。

“嗯，我想想，今天是周三，周一早上大概10点半，他还打电话问过我行情。”王志努力地回忆着。

“座机还是手机？”

“用手机打我的手机。”

“主要说了些什么？”

“就问了几个股票的行情。”“提到国债了吗？”

“肯定没有。”

“为什么肯定？”

“因为我本来想问他的，结果他很快就挂了。”

“你把通话记录给我看下。”

张松海语速飞快。王志把手机摸出来找到当时的通话记录，递给了张松海，张松海看着屏幕上的通话时间，只有短短的一分半钟，王志的回答无懈可击。他沉默了，整个屋子陷入一种可怕的安静，只剩下行情的嘀嘀声。

铃铃铃的电话声响得如此急促，瞬间把两人唤回到现实。是内线分机，张松海有些期待地抓起电话。“张总，能出来一下吗？于女士现在情绪很激动，我们有点控制不住了。”是小朱。“跟她说，我马上就出来，”张松海用力地咳了一下，“把联兴工贸的开户资料整理好，我出去就要。哦，你让李硕也上来一下，柜台不能查询吗？非要在楼下查什么？”

张松海接电话的时候一直盯着王志，放下电话，他用一种毋庸置疑的口吻对王志说：“小子，赵爱国出事情了，我不管你之前跟他的关系怎么样，从现在起，你记住，他是危险人物，如果，我是说如果，他联系你，你必须第一时间跟我报告。你现在仔细回忆一下，最近做过的业务中，有没有关于他的。我实打实地告诉你，联兴工贸名下的4800万国债不见了，因为上海指定交易被撤了！”他一口气说了两个“你记住”，“走吧，看看那个于总怎么样。”语音刚落，他站起来，拉开门走了出去，再也没有看王志一眼。

即便在柜台许萍已经跟王志讲了大体情况，张松海吐出的这一番话还是让王志瞬间汗流浃背。赵爱国卷走了4800万！这是他的第一反应。此时无暇多想，他紧跟着张松海出了门，走向大厅。

大厅已经乱成了一锅粥，于丽文彻底地放开了自己。“你们这帮浑蛋，不要跟我说什么调查，我要知道事实是什么，你们还要骗我到什么时候？！”大厅里充斥着她的呼喊。张松海皱着眉头走到她旁边，刚要说话，李硕点了点他胳膊，冲小朱使了个眼色，让小朱把于丽文扶到沙发上。

“查到了，不是柜员做的。”李硕小心地说。

“怎么回事？”张松海有点吃惊。

“很简单，赵爱国自己撤销的，”李硕有点紧张，“通过热自助交易[注]。”

“什么……”张松海抬着头，目光几乎要把李硕刺穿，不可置信地问道：“热自助可以撤销指定交易？你们干什么吃的？”

“系统问题，之前一直没有发现，也没有出现过。”李硕知道，这属于权限设置中的重大错误，“原先老恒生系统[注]是严格排除热自

助交易的799998代码的，但我们刚升级过，也许设置不起作用了。”

“不要讲这些，谁的责任都跑不了，”张松海厌恶地摆摆手，从许萍手上拿过联兴工贸的开户文件，“哪天做的？”

“10月14日下午2点57分。”李硕回答。

张松海抓紧了手上的开户文件。无可置疑了，赵爱国是蓄谋的。之前所剩的仅有的一丝侥幸也被击得粉碎，15日晚上赵爱国跟自己通电话时丝毫没有提过这件事。仅仅犹豫了一瞬间，张松海就有了决定，他要直接向于丽文摊牌。

“少了这么多资产，你们竟然没有发现？”冲着李硕丢下冷冷的一句话，张松海朝沙发走去。

此时的于丽文已经累了，她像个即将被宣判的死囚，或者一个危重的病人，仅仅在等待一个答案。她望着走过来的张松海，坐直了身体。

“于女士，我们已经查询过了，赵爱国的股东账户卡确实已经撤销了指定交易，”张松海尽量用平静的语气，翻开开户文件，将两页单独用曲别针夹住的协议书递给了于丽文，“这两份资料，一份是下挂股东账户申请单，上面有你代表联兴工贸的签字盖章和赵爱国的签名，一份是承诺书，你们当时承诺如果发生纠纷与我们营业部无关。”

“没了？”于丽文还要继续等张松海讲下去，但她失望了。她看着手上的两张薄薄片纸，大概沉默了10秒钟，突然像火药一样的爆炸。她用力撕扯着两份文件，“我不知道这是什么东西，这都是你们当初让我签署的，我不承认，我不承认啊，你们这群骗子，啊啊。”

身旁的人都呆住了，她一边哭着喊着，一边把撕碎的纸片朝嘴里塞，拼命下咽。

“这里到处都是摄像头，于女士，那是扫描打印件。”张松海似乎完全轻松了，用近乎怜悯的口吻道，“你的行为一会儿由你自己向警察解释，小朱，打电话叫救护车，于女士身体不舒服，需要护理。”略作停顿了一下，他冲李硕道：“报警。”

---

1. 下挂股东账户清单：在2007年之前证券公司业务操作不规范时用到的“相对规范”手段。当出现资金账户所有人和股东账户所有人名字不相符时，由资金账户所有人签立《资金联通申请表》和《下挂股东账户名单列表》。通常资金账户所有人要承诺因这些账户使用带来的纠纷与责任由他们自行承担。
2. 热自助交易：证券公司提供的一种交易方式，通过现场摆放的自助交易机登录进行股票交易，目前已经比较少见。
3. 恒生系统：证券公司交易系统的一种。早期国内较为流行。

炒单王子的梦想



一条不同寻常的期货炒单之路；一个从一张到无数张的梦想。

警察总是比预想中到得迟一点。由于此时尚未到下午收盘，警察仅仅是简单地做了一些例行的报案手续，等到下午闭市之后，才带相关人员回警局做询问笔录。

张松海坐在办公桌前，暗自想道："莫非自己的老总已经做到头了？这可真是公司有史以来最短任期的营业部老总。"他知道这次事情没那么容易过关，营业部对于风险的控制十分脆弱，客户竟然可以通过热自助的方式自己撤销指定交易！他必须要向总部领导请示，因为他知道，主管经纪业务的谢佳人，根本糊弄不过去。他太了解谢佳人了。

谢佳人和王佳都是营业部的元老，1994年营业部初立时的开"部"功臣。谢佳人年龄并不大，比张松海大8岁，当初张松海刚进营业部的时候，谢佳人就是交易部主管。谢佳人升总经理，张松海升交易部主管，谢佳人到总部任分管经纪业务领导，张松海升营业部总经理。从这个角度讲，张松海像是谢佳人的影子，始终跟随着谢佳人的脚步，亦步亦趋。

他喝了口水，沉静了有两分钟，然后抓起了手机，号还没有拨完，又放下来，转身用了座机，并摁下了录音键。

“您好，谢总，”张松海尽量让自己的声音平静一下，“我是张松海，有件事情跟您汇报一下。”

在警局，许萍和王志是警察盘问最多的人。许萍是当初联兴工贸资金账户开户的操作人，王志是股东账户转移的操作人。股东账户转移是个非常不常见的业务，由于当时赵爱国的股东账户卡在他自己的名下，因此，联兴工贸借用的时候就直接把这张股东卡从赵爱国名下转移到了联兴工贸名下。王志是个很机灵的小伙子，这种业务属于高风险业务，所有的原始申请单据都在。不过，警察的讯问重点并不是王志认为的部分。

“你是什么时候认识赵爱国的？”一个非常帅气的警官摊开了笔记本问道。旁边坐着一个中年警官，不停地抽烟。

“今年年初进营业部，跟着许萍老师学东西的时候就认识了赵爱国，一直帮他报单的。”王志小心翼翼地说。

“他平时有什么爱好吗？”

“我知道他喜欢打游戏和下围棋，”王志回答道，“他说玩不好游戏的人做不好股票。”

“说说你对他的印象。”

“嗯？”王志有点诧异，“他是个挺和气的人，为人大度，平时也很低调。跟我聊天都是笑眯眯的。”

“你认识他太太吗？”

“不认识，”王志更诧异了，“我从没有见过他老婆，但我听他抱怨过，跟老婆关系不太好。他很喜欢自己的儿子，我们周末去踢球，他每次都把儿子带来玩。”

“你能回忆起最后一次见到他的情形吗？”

“应该是9月底吧，国庆长假前的时候。每到长假他都要把资金转到银行去的，因为转成通知存款收益会高一点，也能帮银行充充门面。”王志努力回忆着，“是下午，来之前他电话过我，要我申请把资金取款额度放开，我记得当时账上是700多万。”

“等一下，他账户里只有700多万？”中年警官打断了王志的话。

“是啊，从4月以来行情都不好，他亏了不少，之后转了一部分钱出去。”王志一边说，一边指着警察旁边桌上的档案袋，“那里面有他账户的所有交易流水和资金存取流水，可以查阅的。”

“你知道他还跟其他客户或者你们的工作人员有来往吗？”

“跟其他客户来往我没注意到过，他平时来的话也在39楼自己的房间，我上班都在一楼交易大厅的交易柜台，收盘了我才上去，所以我去的时候别的客户都走了。”王志解释说，“工作人员谁跟他联系多，我不是很清楚，不过他人比较大方，大家都乐于跟他打交道。据说去年秋天，营业部组织员工出去旅游，他出钱让同事们去了黄山一趟呢。”

“好的。因为你跟他接触比较多，所以我们多问了一些，一会儿会把整理好的讯问笔录给你签字，配合我们一下。”中年警官站起身道，“如果他跟你联系，请迅速通知警方，如果有必要的话，随时可以给我打电话。”说完，他递了一张小贴士给王志，上面有他的手机。王志接过电话，点点头，就准备出去了，临到门口，王志又回头望了一眼，问道：“赵爱国是不是还有其他的问题啊？”

“呵呵，”中年警官笑了笑，“小伙子好奇心还很强嘛，去吧，想起什么的话，直接电话告诉我。”王志看着他的笑容，若有所思。

从公交车站往住的地方走，王志已经饿得不行了。在警局由于精神比较紧张，也不觉得饿。他决定先回住的地方再说。

王志应该算是纯种的上海人，父亲死得太早，父子俩从未见过面，母亲是最早的一批外来新娘，王志两岁不到的时候就扔下他跑了，从此再无音讯。王志实际上一直跟着奶奶在川沙长大，跟奶奶的感情很深。但由于父亲早已不在的原因，王志跟两个伯伯的关系十分淡漠，平时他一直在市区上学，上班，顶多每周回川沙看一次奶奶。2003年冬天，辛苦把王志拉扯大的奶奶肺癌去世之后，王志就更少回川沙了。

自从年初上班，王志就在营业部附近和同学孙超一起租了一套房子，一室一厅，每个月房租1300块。王志觉得还不错，毕竟这是自己的一个窝。至于买房子，找女朋友，用他自己的话讲就是“重整河山待后生”了。

“我靠，你可回来了。”孙超的嗓门永远是这么洪亮，“帅哥我今天收益不错，特地买了几个菜，给你留到现在，没想到你这会儿才回来。你他妈在干吗？打你手机也关机。”

“日啊，我还真没吃饭啊，算你小子有良心，”王志把包扔在了地板上，直接坐在了饭桌旁，“一下午都在警察局，跟警察叔叔聊天，手机就关机了。”

“你做坏事被抓啦？”孙超瞪着眼睛看着他。

“放屁，公司出了点事情，警察的例行讯问。”王志用力地把一根鸡翅掰开，“你今天挣钱了？”

“那是，我今天平仓盈亏[注]170，手续费[注]才10块钱，净挣160。所以吃顿好的改善下。”孙超抓起自己没喝完的啤酒，猛灌了一口，

“今天大豆的行情真刺激，我上午赔80，以为今天又要饿着喝凉水了，结果下午刚买进去，一把拽了35个点上来。我还是平早了。”只要说起期货行情，孙超就跟吃了兴奋剂一样。

孙超跟王志是高中同学，大专同学。俩差生大专毕业之后就寻思就业了。王志找机会进了证券营业部，而孙超则屡次碰壁，直到跟王志一起遇到了赵爱国。赵爱国跟孙超说了一条截然不同的短线交易期货的路。

在期货圈，有句流传甚广的话：如果你爱一个人，让他去做期货，如果你恨一个人，也让他去做期货。几乎所有的期货投机者都在生不如死的煎熬中走向生死不知的未来。有悟性，忍耐力好的，脱颖而出；悟性差，忍耐力差的，死得很快；悟性差，忍耐力好的最惨，会一直被期货干耗着拖死。

王志和孙超是3个月前踢完球跟赵爱国一起吃饭的时候才知道还可以选择这样的路生存。赵爱国跟他们说，每天就盯着盘子交易，跑短线，从一张单子做起，逐步积累，可以成功。为了表示真的可以成功，赵爱国还举了不少例子，比如交易所的三大炒手的事迹。当时王志和孙超内心不停骚动，暗自幻想着将来自己也有那么一天，赵爱国还很大方地把自己在期货公司的一个账户给了孙超，那个账户银期转账[注]已经做好了，记得赵爱国一边把银行卡递给孙超，一边说：“你就朝这里存4000块，下载个软件，把钱转到期货公司，然后就开始做交易。能开够两张单子的时候就做两张。只要坚持，就能成功。”当时的王志和孙超对未来一脸的憧憬和羡慕，为了庆祝一下即将到来的辉煌人生，他俩那天直接喝多了，连饭钱都是赵爱国出的。事后想起来，应该是刚踢完球太累了，导致俩孩子的臆想症发作。

王志一直认为这是个歪路，但孙超不这么看。反正他也没有工作，于是真的找家里要了4000块，谎称去北京找工作，就开始干了。

起初孙超每天都赔钱，多则100，少则10块，4000块不到1个月就只有3200块了，连一张大豆的单子都开不出。但当时的孙超已经能够确认，做这个，真的可以挣钱。于是他以“军功章里有你一半也有我一半”作为画饼邀请王志参股，王志坚决地认为这是一笔没有前景的投资，无论是从PE还是PB[注]考虑都只同意借钱，参股那是SB。孙超的目的是找到本金可以继续追逐他的梦想，只要王志答应借钱，管他是什么B。“总有一天老子会牛B。”他当时就是这么想的。

“马上要付房租了，兄弟，”王志打断了孙超的兴奋，“你就不能每天三点之后也找份兼职？不要天天松岛枫。”

“我靠，做单需要体力和专注力的，我怎么能再找兼职？你个鸟人，又偷开我电脑？！我藏那么隐蔽的目录都被你看到啦？”

“你好好想想吧，单位出事了，我指不定马上就卷铺盖滚蛋了。”王志毫无形象地端起盘子，把菜汤都喝了。

“不是吧，我才渐入佳境啊，你就让我戛然而止？哥们儿，这不人道啊。”孙超紧张地盯着王志，“你们单位出什么事了？”

“不是我们单位，是赵爱国，出事了。”王志抹了抹嘴，眼神黯淡了下来，思绪一瞬间回到了初识赵爱国的时候。

---

1. 平仓盈亏：期货交易者在实际平仓时发生的损益。

2. 手续费：即券商收取的交易费用；在交易过程中，投资者要承担交易成本，这些成本包括印花税（政府收取）、交易佣金（证券公司收取）、过户费（仅限上海A股）。其中印花税税率由财政部制定，历史最高曾经有买卖双向各收取6‰，目前为仅卖出方收取成交金额的1‰；券商佣金标准最高为成交金额的3‰，最低目前根据各个监管辖区不同的标准也有所不同；过户费按照面值收取，每1000元面值收取1元。

3. 银期转账：期货公司个人保证金账户与个人银行账户之间的联通关系。开立银期转账之后客户可以自己在账户内进行转账操作。

4. PE是市盈率，计算方式为股价/每股收益；PB为市净率，计算方式为每股净资产/每股收益。

拼心理才是交易的本质



交易的本质是什么？坐庄的技巧是什么？失败的案例揭示了什么？

王志第一次看到赵爱国跟赵爱国第一次看到王志不是一个时间。因为赵爱国在营业部太有名了。自从王志第一天到营业部上班，他的耳边就不停地有人在提赵爱国这个名字。伴随着这个名字所展现的，是羡慕、敬仰、嫉妒等等等等。

赵爱国在营业部的成名一战是2000年年底的配资。那时候还允许民间配资，券商做三方监管(注)。据说赵爱国用500万配资了2500万，2001年6月顺利地从股市撤退，这时候他在营业部的资产已经膨胀到了7000万出头。因为他还有部分钱做期货，所以当时人送外号“8个0”。

赵爱国的操作方式是非常细腻灵活的，这一点王志深有体会。2004年春节之后，王志就被安排协助赵爱国报单。所谓报单就是每天戴着耳麦，根据赵爱国的指令进行买入和卖出操作。很多人都很羡慕所谓的操盘手，王志也不例外，所以后来张松海跟他说“你以后就是操盘手”的时候，他十分诧异。

因为在证券市场，操盘手这个词一直是被误用的。严格意义上的操盘手非常少，而像王志这样的报单员滥竽充数着这个神圣的名字。真正的操盘手是像赵爱国这样：精通技术分析，擅长抓住投机者的心理，善于利用各种题材和机会，并且都是借题发挥，借力打力的高手。这样的角色上天是不会安排很多人出场的，因为这违背“人性最

大的弱点是贪婪和恐惧”的自然法则。曾经有位证券界的名人说只要能克服贪婪和恐惧，就能在这个市场长久地获利，但王志想，如果真的克服了这俩弱点，还有必要做单？当然这句话王志只能在肚皮里稍微质疑一下，口头上还是猛喊“克服弱点，平常心必胜”。

王志的“操盘手”生涯就这样开始了。他每天早上9点钟准时坐到电脑前，打开面前的三个无盘站(注)，分别对应三个不同的交易席位和三个资金账户，三个无盘站的网卡都是定期更换的。到了9点一刻，准时接通耳麦，认真地根据赵爱国的指令进行操作。

起初王志对赵爱国的指令充满了迷惑，比如“今天都是卖单，注意卖出节奏”，“今天都是买单，注意每个账户持股不要超过3万股”，“你把单子撤了重新再挂一次”，他搞不懂买个股票还搞得这么复杂。在他看来，股市就是钱说话，谁钱多谁就是大爷，成交的本质是买卖双方都对当前的价格不认可，买入的觉得便宜了，卖出的就觉得贵了，股票是有限的，资金是无限的，用无限的资金干掉有限的股票，大开大合才是“强庄”这个词的真正注脚。但他后来才逐渐明白，原来股票绝大多数时候是可以当成艺术来做的。比如在不知不觉中完成了买入操作，而且恰到好处地吸引到了短线客的目光，比如在显而易见的阻力位置上象征性地抵抗了几下，比不抵抗还要惹人追捧等等。至于涨停板可以用来出货，跌停板可以用来买货这种初级常识，更不用提了。

事后看起来，赵爱国喜欢让王志通电话报单是有原因的。王志确实很聪明，上手非常快，从一个什么都不懂的外行成长为一个成功的报单员，他只用了短短的一周，最关键的是错单率极低。其实是赵爱国不了解王志，王志之所以错单率异常的低是因为他以为错了就要自己赔，而他根本赔不起。

王志还有一个最讨赵爱国喜欢之处是王志喜欢跟赵爱国聊天，而且总是向他请教一些专业问题。这对于赵爱国来说简直太好了。他是一个几乎以股票为生活中心的人，除了股票就喜欢下围棋，偶尔打打网络游戏，而身旁做股票的人里面下围棋的几乎没有。那些做股票的人遇到他就跟他谈论消息、个股、大盘，搞得他不胜其烦。而王志不一样，他会跟赵爱国探讨什么是交易的本质，挂单在19.99块更有冲击还是20块更有杀伤力，KDJ（即随机指标，是一种新颖、实用的技术分析指标——编者注）要黏合多久才最有分离时的拉扯力度，45度向上的分时图持续多久加速才能吸引更多的短线客追逐等等。这才是赵爱国喜欢的东西，这才是赵爱国需要跟人交流的东西。虽然眼前这个毛头小伙对于证券是一张白纸，基本属于低级白痴，所谓交流对他来说仅仅是有个倾听的对象而已，但赵爱国仍然觉得很满足。这才是股票真正的方向：不研究人的心理，不观察投机者面临困惑时的群体心理反应，那还做什么股票？

“王志要是会下围棋，就完美了。”赵爱国不止一次地这么想。

在协助赵爱国报单一个半月后，赵爱国就开始带王志出去做项目。所谓项目，就是有人有钱，也有方向，但是缺乏操盘经验，所以通过中间人介绍，找到赵爱国，让赵爱国帮忙运作。一般来说都是个股，极少有板块联动。其间赵爱国不用投入一分钱，仅仅是挣钱之后分成。基本上属于无本买卖，做项目的时候还有人管吃管住。所以说，真正意义上的操盘手是很少见的，只有真正的操盘手，才会有人主动拿钱过来投奔，因为认识了他，就等于开启了一扇挣钱的大门。赵爱国的要价并不算高，一般是二八分成，赵爱国拿两成。

跟赵爱国出去做项目的规矩是比较多的，王志有时候有点受不了。第一是要早睡早起。赵爱国规定晚上10点半之前必须睡觉，而王志已经习惯了深夜两点钟睡觉，早上8点半起床，在宾馆他宁可看《重案六组》，也不愿意闭目养神。有时候他会后悔为什么不把沈果孙带

过来，这样可以让自己入睡得快一点。第二个受不了的规矩是时刻旁边都要有人，不许单独行动，项目参与人和赵爱国的自己人必须搭配在一起。王志直到最后一个项目出现意外才知道为什么有这么别扭的一条规矩。至于不能跟外界联系这个赵爱国认为王志将会很介意的规定，王志倒一点没有多想，直接就把手机递给赵爱国，让他锁进了保险箱。赵爱国本以为80后的男孩子，兴许女朋友比较多，其实他根本不知道，王志认为妞如果要靠花钱发短信才泡得来，就太没有艺术性和挑战力了。

赵爱国的项目几乎没有不成功的，最差的收益率也有10%，好的差不多能做到50%，时间有长有短，长的三周，短的一周。赵爱国充分地证明了一个好的项目运作人可以给人带来丰厚的回报，除非发生不可控的意外。

那次意外是王志最后一次跟赵爱国做项目，地点在无锡边上的一个县级市。说是县级市，中心城区的繁华程度丝毫不亚于一些省会城市。这个项目其实是一个别人剩下的烂尾项目，之前的操作由于瞎举瞎打，已经完全都变成了筹码。对于持股人来说，这是无比痛苦的一件事，眼看着市场自4月以来就没有好过，被深套的钱出也出不来，经过别人的指点，他们找到了赵爱国。

项目的分成方式也很特别，对方希望套出一部分资金来，持股数只要不低于某个数量就可以。赵爱国算了一下，完成对方的要求，必须在17.8元上面出掉接近200万股。这对于一个现价17块附近晃荡，每天成交量不超过6000手的个股，几乎是不可能完成的任务。当然报酬也是丰厚的，对方要求只要能做到这点，多套出来的钱，都是赵爱国的。赵爱国后来说，这个项目他是“咬着后槽牙答应的”。

之所以需要下定决心是因为项目的启动是需要自己先拿钱埋进去的，对，是埋不是买，因为一旦到最后项目真的做不好，这笔钱就变成了解放军，从此在山顶上扛枪站岗了。当时赵爱国用了两天的时间

在里面反复地做T+0[注]，目的是把人气打出来。第一天的效果很差，总有些单子莫名其妙地拦在前头要跑路，导致T出来的部位连过路费都差点不够。那天王志也很郁闷，一天做的全部都是碎单子，不超过3000股一次买卖，每次拆成5~8笔交易，整整做了1740多笔，平均一分钟批量做将近8笔委托，晚上休息的时候他破天荒地第一次9点就洗澡睡觉了，因为实在是太累了。第二天就好多了，整个盘子体现出一种积极向上的态势，这应该已经进入了赵爱国的节奏。这种情况一直持续到第二个周四的下午，之前由于不停在做T，已经成功地在18块左右套出了100多万股，当时的股价已经跑到了18.4附近，5毛的位置都是自己的压单，而在午后开盘，非常轻巧地就越过18.5的重要阻力位，直奔涨停板而去。并在涨停板19.99上纠结了最多有半分钟，就被接近200万股封单封住涨停板。

假设这时候再抛售100万股，完成项目人要求，那么基本上利润已经可以算得出来。本身已经多卖了2块多，已经体现了300多万的收益，再加上赵爱国起初投入进来托盘买的股票均价大致在17.5到18块之间，按照这种趋势，后几日跑到22、23块的问题应该不大。这样算来，这个项目应该可以挣到六七百万。

但是意外就在涨停板封住的半个小时内发生了。按照赵爱国的习惯，在涨停板出货的时候总是卖多少，顺手就在买单上再补多少，这样可以在盘子上看到买单的数量并没有明显的减少。王志是自己独立的一间交易室，他清楚地看到在涨停板上涌现出了大手笔的抛售，基本上都是3万股级别靠上的，但他并没有接到赵爱国要求补买单的电话。

仅仅过了不到半分钟，桌上的座机就响了，赵爱国急促的声音从听筒里传出来："快，倒给他，买单撤掉。"王志几乎是出于本能反应地在不到20秒的时间内将涨停板上排队的买入委托撤销，然后将当日所有的可用股份全部在涨停板下面2毛的价位批量委托[注]出手。股

票的涨停板在瞬间被打开，放了一根巨量，抵抗了不到5分钟，股价就从涨停板掉到了只有3.5%的涨幅。

闭市以后在宾馆房间，赵爱国没有避讳王志在场就冲电话那头喊了起来："是你的人出了问题，我需要一个解释！"电话那边不知道在说些什么，但王志知道，这个项目这次进行得很不成功。看上去，他们似乎被无锡人算计了一次，免费当了一次冲锋陷阵的打手。

赵爱国整整用了将近一个月的时间才把之前投入的近1200万资金从里面套回来，整个账算下来，根本没有任何收益。后来赵爱国告诉王志，原因很简单，就是对方觉得这么好的涨停板的机会，临时电话通知其他持有人一起跑路的。

"记住小子，股票很现实，这里没有什么信用可讲，但做人一定要有，不过有些人不讲究，当然也有可能是被逼的，"赵爱国这句话说得很慢，"幸亏我们跑得快。"

---

1. 三方监管：由证券公司作为第三方，对借方抵押的股票和现金进行监管，并对借方借入资金后的买卖进行监控，发现跌破平仓线后进行清仓。证券公司做三方监管最关键的是要冻结资金存取，保证资金安全。
2. 无盘站：证券营业部现场热自助交易机都是没有硬盘的，俗称无盘站。
3. T+0：股票操作俗语，即当日买入当日卖出或者当日卖出，当日买回。由于当日买入的股票按照交易规则当日不能卖出，因此股票T+0只能将昨日持有的股票进行T+0操作。
4. 批量委托：委托方式的一种，可以将一个大单子拆分成小单子集中委托申报。如批量委托数量3万股，委托笔数100笔，那么委托结果就是100笔300股委托。

成为伟大的投机家的条件



成为投机家的条件，真的不是神棍理论。

“跑得快”是在投机市场活得久的最大秘诀。在这个市场，“跑得快”通常意味着“胆子小”，而胆子小不是坏事情。很多人，赢了很多次，但最后一次输了个最大的，胆子太大不够谨慎通常是主要原因。

人们面临三种情况的时候，都会变得胆大：第一是盲目自信。没有人能告诉你你的坚持是对还是错，从长久看，投机市场的成功概率永远只不过接近50%，但永不能达到。那段永不能达到的距离就是买卖的点差，但很多人往往不认为自己是50%不到，悲剧总是开始在当你认为100%的时候。第二是绝望。于丽文撕碎协议书还朝嘴里塞算是个典型的例子。人们在绝望的时候会失去控制，“反正已经反正，那就已经不如已经吧”，破罐破摔，装鸵鸟是绝大多数散户胆子大的原因。最后一个是无知，这个不用多解释。

赵爱国很多时候都会很有耐心地跟王志说点什么，偶尔还有非常绝妙的观点出现。让王志印象最深的是7月的时候在常州。那是一个非常炎热的周五，本来项目已经基本结束，他们原打算周五下午就回上海，但拗不过地头蛇的热情，就多留了一个晚上。

吃过晚饭已经是9点多了，赵爱国那天心情特别好，非要让王志陪他在延陵路上走走。晚上10点钟的延陵路，还是灯火通明，不时有成对的情侣走过。

“小子，做了半年了吧，有什么感觉没有？”赵爱国在王志前面走着，头也没有回地问道。

“还行吧，唔，哪有半年啊，才5个月不到，”王志恋恋不舍地将眼神从马路对面的一个身材高挑的女孩子身上挪回来，“感觉学了不少东西，应该学得差不多了吧。”

“差不多了？”赵爱国转过头看看他，“我们在这里坐一会儿，估计你刚才也没吃好，我知道你的饭量。”他们刚好走到一个大排档前面，做工的伙计正在收拾，看样子准备打烊了。

“老板，拿两瓶啤酒，就你们当地的。”赵爱国平时不喝酒，王志想，莫非这一票挣了不少？赵爱国接着吩咐旁边的伙计，“帮我们炒个下酒菜，烤两对鸡翅，辣椒……”他抬头看了王志一眼，“越辣越好，孜然也多点儿，”王志冲着伙计说，“我口味比较重。”

当伙计把啤酒拿过来的时候，赵爱国却又不说话了，王志也不知道该说些什么，总觉得今天晚上的赵爱国有点怪怪的，说不出的味道。

赵爱国慢悠悠地接过王志递过来的一大杯啤酒，喝了一大口，道：“你觉得，要想成为一个投机家，需要具备什么条件？”

“投机家，就是你这样的人啊？”

“什么叫就是我这样的人啊？”赵爱国觉得有点好笑，“我这样的人很多吗？你要知道，想跟着我学东西的人，从陆家嘴排到徐家汇！说说看，小子，你觉得成为一个投机家需要什么条件。”

王志想了想，很肯定地说：“盘感，这个最关键。”

“咳”赵爱国笑了笑，稍稍坐正了些，“还盘感，你说说盘感是什么。”

“盘感就是，你也说不清楚是要涨还是要跌，但是你就是感觉会涨，然后出手，就涨了。”王志有点不服气，“这有什么可笑的？我常有那种在确认键拍下去的一瞬间就知道，这笔交易肯定挣钱。”

“我当然知道什么是盘感，我是笑你居然也能谈盘感。”赵爱国解释道，“那种感觉是非常来之不易的，好像你罚任意球，当你脚接触球的一瞬间，你就知道，这个球有了。”

“莫提足球，你知道我最喜欢的意大利被阴了，刚才吃饭时那个死胖子竟然是葡萄牙的球迷，我恨不得灌死他。”王志狠狠地道。他是意大利的球迷，最爱托蒂，可托蒂的口水，实在是来得太不是时候了。

“其实，做投机有四个必须的条件。”赵爱国没有兴趣跟王志聊刚刚过去的欧洲杯，“第一个条件是身体，这行实际上是非常累的，每天的精神都在4个小时内高度集中。你想想，从早上起床开始，你在不停地听今天的财经新闻，三大报会在早上8点45准时放在你的桌子上，通读那些公告栏至少会用去你20分钟的时间，然后是马不停蹄的两个小时，中午吃饭之后又是马不停蹄的两个小时。股票需要一个好身体，一方面，因为努力研究股票需要付出相当的精力；另一方面，挣钱了之后要有好身体可以享受，所以，保持喜欢踢球这个习惯吧。”

王志这时候正在跟一根鸡翅做斗争，天太热，他本不想用手，但实在咬不下来。

“第二个条件是经验，”赵爱国的眼睛在路灯的映照下闪着光，“刚才你说盘感，没有上千次的成功交易经历，你凭什么说盘感？只

有不断地成功，不断地自我强化，不断地感觉那种成功时候的快感，你才能逐渐培养出你所谓的盘感。其实那是一种交易状态，跟喜欢写小说的人突然间神思泉涌，下笔如神一样，可遇不可求。”

王志渐渐听出了神。

“第三个条件是判断，也叫决断。”赵爱国斩钉截铁，“自己的命运自己掌握，永远不要把小命交给别人。你知道我做期货从来不留隔夜单，因为国内市场受国外影响太大，我不愿意把自己的命运交给未来不可知的12个小时。决断有时候是必需的，你会面临很多杂音。好像我们常看的电影，一个将军身边有无数个人出谋划策，镜头一晃，将军说你们说的都不对，我们要这样做，结果他是对的，狗头军师们是错的。做投机也一样，你身边会有很多苍蝇，跟你说要这样，要那样，但为你的保证金负责的只有你自己。决断有对有错，对了，恭喜你，有了下一次决断的机会，错了，兴许你已经损失过重了，但你还是要挣扎着生存，还要不停地判断下去，很可怜，真是苦海无涯啊。”

“股海无涯，苦海无涯？”王志暗暗地想。

“第四个条件，可能很简单，但是也最困难，那就是学习能力。”赵爱国用手掰开一个盐水花生，“这学习能力说白了就是有吃一堑长一智的能力。日积月累，你的经验越来越多，你的判断成功率也越来越高。你要不停地学习，记住那些让你损失的例子，记住那些挽救你的时刻，学会让正确的时间尽量的长，学会在错误出现的时候尽快地调整。这非常不容易。”

王志有点懂了，又有点糊涂，他看着赵爱国一口气喝掉了杯子里的啤酒，马上给他倒了一杯新的。

停了好一会儿，王志看赵爱国一直没有开口的意思，终于忍不住问道："这四个条件要都具备，需要多久啊？"

"多久？我告诉你，投机有几个境界。第一个境界，初出茅庐，血气方刚。这时候的你，什么都不懂，单凭点道听途说，怀揣挣遍天下钞票的梦想就来了，但是经历经历打击，赔赔钱，就进入了第二个境界，如切如磋，如琢如磨。这个市场，专制各种不服，你不服，削到你服为止，然后你才功力圆润，崭露头角，开始尝到点挣钱的甜头，才会觉得苦日子终于熬过去了。随着你经验越来越丰富，你变得饱经世事，交易方法也日臻完美，这时候你就踏入了第四个境界，"赵爱国一边说，一边摁下第四个指头，"然后你会发现自己已经完全不拘泥在某一种模式上，像一个猎人，发现有猎物上钩，你开枪，拿着猎物回家，羚羊挂角，信手拈来，最终达到天人合一，道法自然的境界。"

"太玄了，我才23岁不到，你现在很像一个神棍。"王志说得毫无顾忌。

"也许吧，你确实难以理解。"赵爱国有些失落，但随即又兴奋起来，"你一定不要有那些绝大多数市场参与者的坏毛病。有很多人看不惯投机，不懂什么是投机，自认为是所谓的价值投资者，觉得自己挣的钱比投机短线挣钱来的高尚，这是胡扯。"他一脸的不屑与鄙夷，接着道："我这里有两张100块钱的钞票，你能说哪张更高尚？这个市场就是投机市场，全世界的股票市场都是投机市场，中国人竟然标榜自己是价值投资者，真可笑。这几年，宁波人做得最好，为什么？很简单，在他们那里，平仓后的资金余额就是检验真理的唯一标准，他们用自己的脑子开辟了一种全新的短线投机盈利模式，你凭什么说人家的做法没有你高级？仅仅因为他们每年比你挣得多？我相信，中国证券历史里会有解放南路这个名字，肯定比史美伦这个名字响亮。你记住小子，永远不要看不起成功者，那是loser的专有享受，

好比吃不到葡萄的狐狸。”赵爱国愤愤不平，估计他也知道，有不少人对他的盈利模式不是很感冒，“你能看到的高度决定了你可以达到的位置，所有的科学，包括做股票科学，最终的解决方向都是哲学，你要形成自己的人生哲学，就在投机市场形成。这不会让你变得俗气，变得市侩，它会让你更加简洁，更加直接。捅破那层窗户纸，你会发现，万事万物俱可投机。股票、期货、黄金、纪念币、邮票、紫砂壶、房地产、政治，一切有交易价格的物品、事件，都能作为投机的标的。”

赵爱国沉默了半天，浑然不觉王志正认真地盯着他。

……

“嘿嘿嘿，哥们儿，想什么呢，这么出神？”孙超拍了拍王志的脸，王志这才回过了神。孙超已经把脏盘子和剩菜都收拾完毕了，这是他们协议的一部分，孙超必须每天干家务，虽然他口口声声地喊“我不是你媳妇！”，但也老老实实地干完了。当然，质量是比较差的，不过王志和他都觉得还不错。

“我在想赵爱国这个人，我真看不透他。”王志皱着眉头说，“你说，一个身家上亿的人，会贪图4800万么？”

“天，4800万啊？！那是多大的一笔钱？”孙超震惊了，“他弄了4800万？”

“但是人找不到了，我们营业部跟他接触最多的就是我，你说他为什么这么做？”

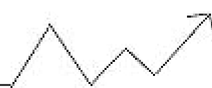
“你管那么多干什么，别说4800万，就是4800块，我也想冒险下啊，唉，你可千万不能失业啊，我这项伟大的事业，还等着你的培育

基金呢。”孙超安慰了王志两句，“哎呀，已经7点了，坏了坏了，我跟一个妹妹约好这会儿陪她打游戏呢。”

“什么游戏？星际还是魔兽？”王志瞪大了眼睛，“带我一起！”

“哦，”孙超跑得飞快，“寻宝游戏。”

逃跑投机家的最后展示



职业投机客的完美骗局。

张松海是营业部所有的人里面最后一个从警局走出来的。

10月底上海的傍晚，穿衬衣已经稍有点凉了。但张松海的脸颊热得发烫，他还沉浸在刚才谈话的紧张与兴奋中。

警察没有询问王志关于赵爱国的犯罪细节，似乎也没有查询赵爱国下落的想法，并不是警察没有脑子。在询问张松海的时候，警察提供了关于赵爱国的一些其他情况。赵爱国在两个半月前已经与妻子协议离婚，儿子归其妻子抚养，赵爱国名下的两套房产和一家公司的股权也全部转让给了妻子。

李硕查到赵爱国的指定交易是在14日下午2点57分撤销的，而警方的资料表明，仅仅半分钟不到，该账户就在南京一家券商处指定交易成功，并在最后两分钟之内将账户内的国债清空，15日下午3点17分，资金已经从该账户内转出，而10月15日，是周五！这个时间点掐得太精确了。张松海心里涌出一股说不出的味道。赵爱国把时间的弦绷得如此紧，要的就是周末两天的空余时间。所以周五晚上的电话他一定会接，而周一他打给王志的电话，只不过是在试探，试探是不是已经被人察觉。“他大概就是那天打完电话之后出境的吧。”张松海想。

张松海走到自己停在路边的车旁，拿出钥匙打开车门，摸着方向盘，打着了火。警察给了他不少额外的信息：赵爱国通过某个建筑公司做担保向海天银行拆借了6000万的贷款，名义上是用于房地产建筑

项目开发；在南京那家券商营业部还有4000万的配资额度没有偿还，种种事情均证明，这是一起有预谋的诈骗，一起有预谋的卷款潜逃，而张松海他们，仅仅是受害者之一而已。

警方告诉张松海这是他们遇到过的最棘手的案子，所有的受害者都是互相指责的。银行认为建筑公司和赵爱国合谋骗贷，而建筑公司认为银行是因为贷款放款手续不合规，对贷款的监督管理不善，现在在找替罪羊，南京的那家券商营业部觉得这是赵爱国跟出资人联合的连环诈骗，而出资人认为券商明显对抵押资产控制严重不合格，违反了三方监管合同。

“谢佳人还是有一套的。”张松海继续沉思着，忘记了车已经发动。他在警察局已经按照谢佳人电话里的要求明确表示，报警是他们营业部的决定，营业部认为赵爱国与于丽文涉嫌串谋诈骗。这件事情才刚刚开始，他知道。

他翻出了李硕的电话，电话忙音。他把手机放在方向盘后边的里程表上，仰头闭上眼睛。于丽文无论是否跟赵爱国一伙，都会开始行动。目前看，最有可能的是到法院起诉营业部。营业部唯一需要解释的是这个指定交易是怎么被人从热自助上撤销下来的。从严格的证券法规上抠字眼，并没有说投资者一定不能通过热自助进行撤销指定交易操作，但张松海知道，以这样的方式去跟不懂业务的法官解释，于丽文梦里也会笑醒的。当务之急是找到在哪台机器上撤销的指定交易，热自助都是在营业部现场进行，由于监控设备刚刚更新过，所有的角落都在摄像头的覆盖范围之内，MAC地址和IP地址[注]可以清楚地查询到机器的端口：“我倒要看看，究竟是谁在现场把它给撤了。”

张松海的手机铃声是非常口水的《盛夏的果实》，嗡嗡的震动声，把他从沉思中唤醒。是李硕打过来的，“我正要找你呢，”张松海道，“你查到了IP地址？好，我马上就回营业部！”

李硕一直忙到现在。他将联兴工贸在10月14日的委托调取了出来，查到了IP地址和MAC地址。每个热自助的终端机都有一个网卡，每个网卡对应一个MAC地址，每根网线对应一个IP地址。对于证券交易来说，不存在找不到交易位置的说法。李硕用了两个小时逐个核对了IP地址和MAC地址，竟然还没有找到是哪个机器的委托！

交易大厅的面积足足有400平方米，正对面就是一块大屏幕，屏幕前方是两大块座位，一共50个左右，大门左手边的那堵墙，为了方便客户自助交割，在墙边安装了一台自助交割机[注]。在左右两边墙边和大屏幕的两边，一共有将近25台终端机，这25台机器，全部都在摄像头的拍摄范围。

环顾整个交易大厅，一共就这么些台自助交易机器，李硕心里憋了一肚子火，MAC地址可以用网卡更换，但IP地址只跟连接在服务器上的线路有关，怎么可能也找不到？！

李硕不死心，他把营业部所有客户的现场驻留热自助委托统统调取出来，逐一进行比对，他惊讶地发现，这个IP地址和MAC地址只出现过这一次！他惊住了，赶紧跟交易软件的提供商进行了沟通，系统提供商向他保证，没有这样的后门，可以随意在系统内进行IP地址和MAC地址修改。

张松海来的时候，李硕还没有回过神儿。他实在不能理解，明明系统显示的千真万确就是热自助委托，但就是找不到。张松海看到李硕的表情就知道还没有查到具体的机器，他问道：“视频看了吗？”李硕答道：“已经看过了，无论是VIP室还是交易大厅，都没有发现异常。”停顿了一下，他继续道：“关键是机器还没有找到。现在唯一能确认的是这个IP地址只可能是交易大厅的。”

张松海坐在大屏幕前的座位上，观察着这个无比熟悉的大厅。他平时每天都会从这里走过，他想了有3分钟，转头指着李硕旁边说：

“不用找了，就是那台。”

他指的是那台自助交割机。自助交割机，顾名思义，是用来打交割单的。平时王志上班之后都会检查一下打印纸是否需要更换，然后在DOS（磁盘操作系统）页面下输入11，机器就会运行一个自助交割程序，只能够打交割单，除此之外就什么事情也做不了。

李硕一下没有反应过来：“这台机器？”

“对，”张松海斩钉截铁，“这也是台无盘站，这台机器也可以做热自助交易。我相信就是它。我们的麻烦来了。”

张松海所说的麻烦是这台机器没有被摄像头覆盖。整个大厅一共有三个摄像头，第一个在交易柜台里面，交易柜台是全封闭的，这个摄像头仅仅是监控柜员的操作，第二个摄像头在大门的左侧顶上，冲着整个大厅，但是很遗憾，它照不到自己下边，这是灯下黑。还有一个摄像头在旁边的消防通道口，朝着大门的方向。这是非常正常的布局，因为监控的目的在于发现可疑分子，而可疑分子经常从消防通道直奔电梯间，但是依然很遗憾，在这个摄像头的右侧前方，大厅里面有一根唯一的柱子，刚好挡住了这台自助交割机。

李硕的疑惑不到3分钟就有了结果，就用这台自助交割机，他在DOS界面下敲了88，跟他每天早上看到的所有交易无盘站一样，页面刷新到了钱龙行情，而在钱龙行情主界面上，李硕清晰地看到那个让他找了好几个小时的IP地址。没有问题了，就在这台机器上，某个人委托了一笔撤销指定交易操作，导致4800万的国债不翼而飞。

“绝对是内贼。”李硕一口断定，“我要不要给王志打电话？”

“不是他，”张松海摇了摇头，“他没有这个胆子，而且，他得不到任何好处。”

“那是谁？”

张松海没有回答李硕的问题，他在心里轻轻地说：“这很关键吗？”

在张松海的脑子里，处理这件事情最好的方法不是刨根问底，追问十万个为什么，不是去行使警察的职权，帮政府找到犯罪嫌疑人。坐在这个位子上，就要站在这个位子的角度去考虑问题。案情一点也不复杂，但是每个人都需要将自己从里面摘出来。

营业部现在最有利的理由就是“我们也是受害者”，而于丽文的表现，看上去则疑点重重，至于其他人，“我们只需要把相关的视频资料和IP数据资料提供给警方就行了。”张松海最后是这么交代李硕的。

李硕是最后一个离开的，他知道这是件大事情。

长期以来，李硕一直有点不平，论资历，他跟张松海一起大学毕业进入营业部；论能力，他不觉得自己同张松海相比差很多；论人缘，他相信自己在同事和客户间的口碑也是极好。但就好比上学时经常看到的一个漂亮女孩子旁边总有个长相普通的女伴儿一样，李硕总觉得张松海像漂亮的女孩一样夺走了绝大多数人的眼球。

张松海做营业部负责人，李硕应该是全营业部最后一个知道的吧。部分原因是因为没有人会傻乎乎地跟他说“你没机会了”，另外部分原因是李硕一直对自己充满了幻想，他甚至有时候会对自己说：“你的成绩人人都看得见。”

其实，电脑部在营业部是个经常被人忽视的角落，虽然他很关键，但仅仅是很关键而已。搞技术的人都有一个通病，就是自视过高。其实这个世界上没有谁离不开谁，对于营业部来说，真正不可或

缺的是交易部。首先交易部的人最多，楼上楼下加起来，如果保安和保洁也算的话（还真的归交易部管理），有10个人出头了；其次是交易部跟所有的业务部门都有联系，包括财务、电脑、客服、研发等等；再有就是交易部历来就是培育后台管理者的地方，10个营业部负责人，有8个是从交易主管提拔上去的，很简单，没做过交易主管，你怎么搞得清楚营业部是怎么运行的?

李硕心里是有点嫉妒张松海的，所以现在的他很矛盾，这次国债事件，电脑部是要负某些重要责任的。热自助系统竟然可以撤销指定交易，这真是匪夷所思！这种系统屏蔽的事情靠交易员提醒是绝对不应该的，所以责任只可能在电脑系统设置人员身上。从这个意义上讲，李硕难逃处罚。

在李硕看来，这件事情是非常严重的犯罪，洗刷自己清白的唯一办法是抓到内贼，抓到赵爱国，跟于丽文对质，追回损失（如果有的话）。可张松海的态度却让李硕有些奇怪，他在回家的路上边走边把整个事件回想了一遍，等走到了家门口，摸着钥匙开门的时候，他才终于明白张松海的想法：“原来你一开始就打算让于丽文背这个黑锅！”

---

1. MAC地址和IP地址：计算机用语，这里提及的证券营业部IP地址是网络服务器分配的，MAC地址则是单台热自助机的网卡“编号”；这两个地址都是唯一的。
2. 自助交割机：供股民进行自助打印对账单的交割机。

青涩的朦胧美



老股民的经典回忆；小年轻的青涩感情。

如果你曾经在2004年沿着即墨路朝北向黄浦江边走到底，就会发现，在即墨路的尽头，有一片很老的房子，破得不成样子。据说那里的人是浦东的第一批浦西移民，那里的房子大体建在80年代，所以已经经历了20年的风霜。

刘海儿从早上开始就一直催着爸爸抓紧时间。今天是个普通的周四，对于刘海儿来说，今天是非常重要的一天，但对于她爸爸刘胜元来说，却是非常不想面对的一天。很简单，他的广州控股昨天又跌了3% 靠上。

刘胜元是职业股民。他本来是个出租车司机，也曾经见过世面，挣过大钱。他经常挂在嘴边的一句话就是，“当年在外滩，都是拉有外汇券的”。“当年”其实就是1980年代末，那时候出租车司机还是很不错的职业。一方面，出租车很少，生意好做，属于司机挑乘客的年代；另一方面，当年的车还是自己的，份子钱就是管理费，并不是很离谱，每个月也就几百块钱。所以刘海儿5岁之前的家境还是相当可以的。

悲剧都是在一夜之间降临的。刘胜元在1990年初的时候老是感觉胃不舒服。一般来说，出租车司机有两个常见病，其一是胃病，因为饮食无规律，很多时候到了饭点，客人刚好上车，只能继续拉着客人跑，等把客人送到了，自己也饿过了头，没什么胃口了；其二是颈椎病，一个一天在驾驶席上坐16个小时以上的人，不得颈椎病的概率其

实很小。刘胜元并没把胃不舒服当回事，直到他有两次开车的时候被疼痛折磨得临时停车，才想到应该去医院看看。

当年的医生还是非常直接的，他告诉刘胜元，这不是一般的胃病，靠什么三九胃泰就能搞定的，他的病是胃癌。听到这个诊断刘胜元整个人都快疯了，背着老婆，他不死心地去瑞金医院又看了一次，重新做了胃镜检查，结论还是跟先前一样，中期胃癌。瑞金医院的主治大夫跟他直截了当地讲了唯一的办法：胃切除。

刘胜元几乎是脑子一片空白地把车开回家的，他一向自认为是个身体非常好的人。但后来他还是听从医生的建议，做了胃切除手术。从此，他的生活习惯发生了巨大的改变。出租车不能再开了，毕竟命要紧。唯一值得安慰的是刘胜元还是有些头脑的，出租车的牌照还是自己的，这样他可以把车租给别人开，自己每个月拿个租金。但毕竟原先是两个人挣钱三个人花，这时候变成了两个人挣钱养一个病人，一个孩子，生活一下子就捉襟见肘起来。这种情况一直持续到1995年底，他老婆的企业也不景气，被兼并重组，老员工全部一次性买断工龄，念在他老婆为企业、为国家干了将近20年，一共补偿了38000块。此时的刘胜元已经成为一个职业股民。

刘胜元成为职业股民是非常偶然的事情。胃切除手术后，他需要长期的静养休息，但他是个闲不住的人，毕竟还不到35岁的年纪。开始自己支了个小超市，就在家门口。但时间长了他的身体吃不消，于是跟着朋友一起合伙开了个小饭店，干了不到两年，挣了点钱，后来朋友一家到日本做生意去了，饭店也盘给了别人。在漫无方向的时候，别人跟他说可以试试做股票。

刘胜元的股票史就是一部凝结了所有悲欢离合的电视剧。他入市是在1994年初，原因很简单，就是家门口的邻居吴光明跟他说，股市已经跌了一半了，赶快来抄底抢钱。刘胜元清楚地记得，他是沪指800点的时候进去抄底的，没料到，这一抄，直接抄在了半山腰。仿佛市

场就等他来抄底之后才下跌一样，股市马不停蹄地跌了半年，沪指直接跌到了333点。整个市场弥漫着一股死气，刘胜元的屋里厢气氛异常的不好，他9块钱买的氯碱化工一路跌到不到3块钱，精神已经濒临崩溃的边缘，“我想要为你赢得一个未来，却一不小心输了现在”，那时候正是流行郑智化的歌，这首苦B的歌曲一度是刘胜元的心声。他老婆是个标准的唯结果论者，结果不好，就一切不好，于是在7月底，实在忍受不了老婆的抱怨，他砍仓了。

这半年的小试牛刀，刘胜元赔了近3万块钱，以他当时的积蓄来说，手头的现金已经赔了一多半了，但最胸闷的是就在几天后的8月1日，“三大政策”从天而降，“翻天覆地慨而慷”，仅仅用了8天，氯碱化工就反弹到了8.8！！！隔壁吴光明跟他一样也是快被套死的人，在家里的地位还不如他家的那条狗，但在一周之内他的角色就完成了从劣等公民到“顶梁柱”、“主心骨”的转变。刘胜元的感觉好比又做了一次胃切除手术，整个胸腔都被闷得紧紧的。唯一的好处是他老婆再也不敢对他做股票指手画脚，因为他会跳起来喊：“胸哈闷！”

此时的刘胜元像彻底红眼的赌徒，他把手头剩下的钱一股脑全部丢给了23块附近的界龙实业。选择这个股票的原因很简单，这是个强庄股！跟庄炒股，吃肉喝汤。但事与愿违，界龙实业仅仅在9月初象征性地摸了一下31块多的位置，随即开始一轮长达数年的阴跌。当然，刘胜元还是很机灵了，他在23块成本价附近保住了最后的本金。

这轮行情对刘胜元的打击是巨大的，他知道了什么叫割肉，什么叫踏空。那种撕心裂肺的疼痛深入骨髓，那种错过了机会的绝望和悲观让他扎实地品尝到了股市带来的苦涩。他这时候才开始真正地研究股票，再也不像以往那样道听途说。

仅仅过了半年不到，刘胜元似乎是一下子开了窍，也许是老天爷看他被折磨得太可怜，轻轻地把他的痛苦像翻书一样地掀了过去。他开始执着地绕开上海市场（这里带给他的除了梦魇还是梦魇），只参

与深圳市场。此时的深圳市场发生着悄无声息的变化。在1994年年初，深圳市场上了4只新股，川老窖、苏常柴、深中集、深长城，老股民们对这些生面孔都比较抗拒，但自1995年起它们四个就涨个不停。刘胜元抓住了苏常柴这根救命稻草，到1995年底，他已经把以前赔的都挣了回来，而这时候，他的眼里又盯上了老婆的买断工龄补偿金。

就这样他将老婆的补偿金全部showhand(注)，直到多年以后他才发现，自己当年是多么的幸运，身旁的赌徒基本上都死光了，只有他，因为抱住了一棵摇钱树，竟然在1997年伟人去世那天撤出股市的时候，盈利了将近20万。20万在1997年是什么概念？他又买了两张出租车的X牌照（上海最早的一批出租车牌照），彻底变成了每个月收钱的邻居嘴里的“大亨”。

就这样，刘胜元在股市里继续着自己发财的梦想，虽然已经过了可以做梦的年纪。不过那时的他心态已经异常平和，经历过生死，经历过盈亏，还有什么看不开的？他学会了在这个市场生存的最基础的本领：适应。从跟庄到盘小绩优，从高送配到封闭式基金，他几乎一个不落地经历了所有的波动，其间有快乐，有悲伤，有狂赚，有爆赔，刘胜元从一个职业股民彻底地转变成了一个职业赌徒，面对账户里的二三十万资金，每天杀进杀出。“如果日子就这样一直过下去，也挺好。”他曾经不止一次地这样想。

随着刘海儿渐渐长大，刘胜元也把做股票逐渐变成了自己的事业，他每天的作息时间非常规律，早上9点出头吃过早饭到营业部，坐着看行情，拿免费报纸看新闻；中午吃营业部提供的盒饭（时间太紧不能回家吃），有时候自己带饭微波炉热下，下午收市之后就跟老朋友们打打牌，聊聊天，4点钟优哉游哉地回家去。

但今天，由不得他因为广州控股被套3%心情不好，由不得他优哉游哉不紧不慢地吃完早饭，因为刘海儿又在催他。

刘海儿脆脆带柔软尾音的嗓子真有唱歌的潜质：“你到底好了没有啊，都已经快9点了。”

“9点又怎样？”刘胜元觉得女儿今天莫名其妙，“集合竞价也才9点一刻开始，去那么早干啥？”

“我要去找王老师的，”刘海儿有点生气，“不是昨天说好了吗？”

“个么现在他也不可能有空跟你聊天啊，”刘胜元有点哭笑不得，“早上他很忙的。”

“算算算，你们俩赶紧走开，”刘海儿妈妈终于受不了了，“大清早这么吵。”

刘海儿这时候已经跑到楼下了。

她今天是跟王志约好的。跟王志认识是在王志刚上班的时候，那是寒假，当时刘胜元因为胆结石刚做了个小手术，正在恢复中，非要来营业部看行情做交易，他老婆拗不过他，只好由他，但是又不放心，所以让刘海儿陪着。刘海儿是个叽叽喳喳的女孩子，到哪里都是个开心果，当时的王志还是个实习生，不到一天，就跟刘海儿混熟了。王志的数学还可以，所谓可以就是能勉强混个及格，刘海儿的数学能考25分已经谢天谢地了，王志动用三寸不烂之舌让刘海儿相信自己是个数学高手。后来的一周，刘海儿就带着数学书过来向王志讨教，并尊称他王老师。一周的寒假过完，刘海儿就开学了，但两人建立了一种“80后”的很不常见的联络方式，写信。两人的通信一直坚持了半年多，从刘海儿高中的最后一段时光持续到大学开学。暑假的时候刘海儿来过营业部几次，但王志一直跟着赵爱国在外地做项目，两人就没有碰面的机会，电话联系也非常不方便，所以绝大多数的交流都是通过信函完成的。

刘海儿每次写信都会用掉很长的时间，从挑选信纸，到用什么颜色的笔，最后到用什么样的信封，等等。她觉得写信是一种很古老的情怀，她一直憧憬着自己的未来，可以跟心仪的男孩子书信交流。在信里，她向王志说出一个花季少女的一些心里话，那都是不能宣之于口的，比如她喜欢什么样的男孩，对男女之间的感情好奇，等等。最近一次的通信，她鼓起勇气，在信上写了一句英文：Grow old long with me，the best is yet to be（执子之手，与子偕老）。她期待王志能够看得懂，能够理解她的心。那是一种朦朦胧胧的感觉，她喜欢王志有时候无厘头的幽默，喜欢王志偶尔的耍无赖，喜欢王志专注于工作时的样子，甚至连王志有点抠门的小毛病她也觉得是懂得珍惜的好习惯。单相思中的少女就是如此的感性，如此的乐观。

其实她不知道，王志根本没看懂那句英文，回信时又怕刘海儿嘲笑自己，就自作主张地认为这肯定是句好话，“我也是这么想的”，他就这么堂而皇之地写在了信里。刘海儿看到来信的时候，像怀揣了两只小兔子，品味到这句话的时候，一脸的幸福与满足，只觉得人生是如此美好，自己的心事对方都懂，这辈子，没有白活。

于是刘海儿就想找时间来看看王志。周四上午她没有课，所以就约好了来看他，王志也承诺，中午要请她好好吃一顿，因为这周末，他就发工资了，本月还有点富裕。请自己的学生吃顿饭，应该是件开心事，用孙超的话说，还可以“劈情操”，诱惑下刚成年的少女。

刘海儿实际上并不漂亮，但胜在白，圆嘟嘟的小脸，肉嘟嘟的身材，不能算是传统的骨感女生。如果硬要给女孩子分类的话，她应该归在可爱的一类。这刚好符合王志的审美观，他一直都很奇怪为什么那么多女孩子天天嚷嚷着减肥，一把骨头的女孩子在他看来真的是难以接受的。

刘海儿跟刘胜元到营业部的时候，王志刚刚把大屏幕打开。刘海儿有点紧张，王志倒是十分的自然。

“大学生活怎么样？”王志一边开自助终端机，一边问刘海儿。

“挺无聊的，”刘海儿像跟屁虫一样跟着他一路走着，“就是功课很少，轻松多了。”

“我说你怎么看上去又吃胖了，”王志没心没肺地笑着，“看来海运学院的饭菜真的很养人啊。有没有被学兄骚扰啊？”

“你又瞎说，”刘海儿有点着急，“你为什么每次回信都那么慢？”

王志一脸无辜：“我有时候要出差的，要等到回来才能看到信。”

“哼，那你要请我吃饭做补偿。”小女孩就是不知道怎么表达爱情。

“都这么胖了还吃，”王志嘴上总是不放松，“中午带你去旁边的兰州一拉。”

---

1. showhand（梭哈），赌博术语。将筹码全部押上，赢就赢个大的，输了立刻出局。

一句话就是一辈子，无论风雨



执子之手，与子偕老。

昌邑路是一条夹在浦东大道和黄浦江之间的小马路，这条路上几乎没有公交车。在昌邑路和民生路的路口，有个非常大的浴场，名字叫云都，王志所说的兰州一拉就在云都浴场的边上。

“你吃什么面？”王志问刘海儿，“这里有刀削炸酱，很好吃。拉面里面有咖喱的，我怕你吃不惯。”

刘海儿说：“你吃什么？”

“我还是刀削炸酱，大碗的。”王志冲着伙计笑了笑，转头跟刘海儿说道，“这里是地道的清真饭店，只不过不是兰州的，是西宁的。他们几个伙计跟我都差不多大，都是从青海过来，有时候我们还一起吹吹牛。你不知道，我最要好的哥们儿孙超，现在是我的同居男友，也是回族人。”

“同居男友……”刘海儿听着这个词，瘪了瘪嘴，“我要吃拉面，我喜欢咖喱。”她找了个离大锅后面案板最近的一个位子，坐了下来。“我还从来没见过拉面怎么拉的呢。”刘海儿的声音脆脆的。

“你对这里很熟嘛！我家在这附近，都不知道有这个地方。”刘海儿好奇地问王志。

“我们每周六打篮球的，”王志神采飞扬地说，“之后就来这里吃面，冬天的时候就在旁边云都洗澡。”

“好啊好啊，下次带我一起吧。”刘海儿坐直了身体说。

“你？”王志有点踌躇，“满18岁了吗？再说了，云都里面都是男的啊。”

“别骗人了，我又不是没有去浴场洗过澡，”刘海儿毫不留情地揭露王志的谎话，“爸爸喜欢去张杨路上的鼓浪屿，冬天都带着我跟妈妈去的，说，你为什么不敢带我来？”

“不是不敢，是不方便。”王志解释道。

“切，别以为我什么都不懂，”刘海儿对王志的话嗤之以鼻，“你们肯定不干好事。洗完澡了说不定找个按摩的，我见过那些按摩的女的，裙子短得比屁股还高，哼，臭男生。”

王志冤枉道：“没有这回事，别瞎说。我是个很正直的人，不要乱联想。我是怕你跟我们一帮男孩子太闷。我们打球要打一下午的。”

“我想看你踢球，”刘海儿一脸的憧憬，“给你加油助威。”

俩人有一句没一句地聊着，他们的面已经上来了。

“这么多啊，我吃不完。”刘海儿看着面前的大海碗说。

“你先吃，吃剩下来给我。”王志无所谓地说。

“是……么。”刘海儿心里像吃了蜜一样。她在一本书上看到过，怎样识别一男一女是否亲密，其中有一条就是会不会吃对方吃剩下的东西。

她看着王志狼吞虎咽地吃面。王志的情况她知道，孤零零一个人，没人关心没人疼。想着这些，她脱口而出：“晚上去我家吃饭

吧。”

“什么？”王志停下了筷子，他愣了一下，干净利落地回绝了，“不去。”

“为什么？”刘海儿噘着嘴。

“不为什么。”王志继续闷头吃面。“我怕你爸爸。”

“他有什么可怕的？”刘海儿很奇怪。

“那是你没见他跟别人瞪眼。”王志说，“再说了，我去你家吃饭，为什么啊？”“感谢你啊，感谢你帮我补习数学。”刘海儿急了。

“是……么，”王志学着刘海儿的发音把这两个字拉长，“从考25分到35分？”

“去死，”刘海儿捶了王志一拳，“我想让你去啊。”

“你别瞎搞了，”王志看了看，“我可不想让你爸妈打出来，说我勾引未成年少女。”

“爸爸知道中午我跟你一起出来吃饭的啊，”刘海解释道，“他允许我交朋友的。就你花花肠子多，非要绕着他走。”

“我只是不想听他啰唆营业部的盒饭难吃。”王志嘴强牙硬地死撑。似乎所有的男孩子都怕去女同学家里，王志也不例外。他也很气愤自己的这种胆小，甚至觉得有点莫名其妙，但他还是怕面对刘胜元，这大概是天生的。

“我问你，”刘海儿只吃了两口就把碗推给了王志，“那句英文，你觉得怎么翻译好？”

“哪句？”王志没心没肺地头都没抬。

“就是那句，”刘海儿轻轻地说，看着王志乱蓬蓬的头发，“信里的。”

“我怎么知道，太高深了，”王志支吾着，“文学，妹妹，你懂么，有时候只能意会不能言传。”

“嗯，”刘海儿一脸幸福，“我也这么想。Grow old long with me，the best is yet to be。”上海女孩子的英文发音总是很标准，听起来别有韵味。刘海儿停了一下，又轻轻地道：“执子之手，与子偕老。你觉得这么翻译贴切么？”

王志瞪大了眼睛。这两句中文他还是知道的。他是真不知道这句英文的意思，字面理解这句话是“一起长大，美好未来”的英文励志版。他看着刘海儿眼里散发的光彩，突然觉得这个小姑娘其实挺美的。

“啊，啊，”他低着头不停扒着面，“翻译得挺好。”鼓鼓囊囊的嘴巴口齿不清地说道。“你慢点吃啊。”刘海儿略带心疼地拿纸巾朝他嘴边擦去。

王志在这一瞬间有点恍惚。他没有经历过异性对自己如此在意和体贴，他不知道母爱是什么。小时候他曾经抱怨过自己的父母，既然不愿意照顾自己，干吗把自己生出来。那是一种对自己被抛弃的发自内心的呐喊。他曾经假想过，将来某天，他的母亲再来找他，抱头痛哭的时候，他会怎么做。无数次，他都充满快感的恶狠狠地想，自己一定会头也不回，冷冷地说：“你认错人了。”

王志看着刘海儿递过来的餐巾纸，静静地想着那些跟眼前完全不相干的回忆。眼前这个女孩子是自长大以来除了奶奶跟自己最亲近的

人了，就在这一瞬间，王志的心好像被融化了："你真好。"他情不自禁地说。"你说什么？"刘海儿的圆脸一下子红了，满脸羞涩。"傻瓜，我会一直这样对你好的。"她在心里默默地说。

这顿饭一共吃了半个小时不到，刘海儿几乎没吃什么，王志吃得也不多。俩人一前一后地从拉面馆出来往回走，刘海儿在后面两步跟着低着头走路的王志。她不知道王志在想些什么，也害怕去追问，而王志的脑子里还在想着刚才刘海儿给自己擦嘴的一幕。

"哎呀，"刘海儿没留神前面的王志突然停下来转过身，刚好撞在了他怀里，"你怎么啦？"

王志直勾勾地看着刘海儿说："你为什么对我这么好？"

刘海儿看着他："都哪里对你好了？"

"说不出，但是我知道。"王志重重地点点头，"为什么对我这么好？"

"你说呢？"刘海儿的声音如此的轻。

王志面对着刘海儿，倒着朝后走了两步，一把把刘海儿拉在自己怀里，用力抱了一下，随即放开。然后转过头跑了，留下刘海儿一个人在后边大叫："神经病啊你。"

王志跑到营业部门口的时候刚好看到张松海把车门拉开，谢佳人下车。

"谢总，张总。"王志规规矩矩地在门口冲着两个领导点头。

谢佳人来得正是时候。按照经侦（经济犯罪侦查）部门的要求，营业部要在今天下午将一些调查材料提供给经侦，谢佳人作为直接主

管，必须对上报材料过目确认。她跟张松海一路上了39楼，进到总经理办公室。

“你前面做得都不错，”坐在原先天天坐着的沙发椅上，谢佳人想了一下说道，“无论是临场对于丽文的处理还是在经侦那边的回答，不愧是我相中的人，没有乱了阵脚。”谢佳人看着张松海，欣慰地点头。

“这个案子不复杂，我们要做好艰苦的准备。”张松海提着醒。

“什么准备？”谢佳人有点不屑，“现在的关键是什么你其实心里清楚，不要去纠缠指定交易是怎么被撤销的，这点你比总部的那些傻子要聪明多了。纠缠在这里是说不清楚的，既然说不清，那大家一起说不清好了。你唯一做得不够好的是没有干净利落地告诉于丽文，她跟赵爱国就是一伙的！看看她什么反应。”

“不过真不像。”张松海有些不忍。

“幼稚，”谢佳人截住了张松海后边的话，“我们不能放过一个坏人，当然，你要相信经侦，他们也不会冤枉一个好人。这件事情对所有人来说，最好的结果就是拖。”她闭着眼睛将身体放在了靠背上，“等着看吧，经侦是不会拿我们怎么样的，于丽文估计会马上起诉我们，赵爱国，不是每个人都想抓到他的。”

张松海看着谢佳人，内心涌出一股说不出的味道，于丽文那疯狂的表情就在这时涌入了他的脑海。

“不要老想着可怜别人，”谢佳人眼睛都没有睁开，“干证券8年了，还没有想明白这是个什么样的市场。更何况于丽文未必如你想的那么可怜。”

“那内贼是谁？又要怎么处理呢？”张松海略有些紧张地问。

“别犯傻地来问我这个问题，这是你应该考虑的，不是我应该考虑的。”谢佳人睁开了眼睛，“也许根本没有内奸，就是赵爱国指挥人做的。”

张松海若有所思地点点头。

停了大概有两分钟，谢佳人又开口道：“王志你准备怎么办？”

张松海接口道：“我上个月跟总部封总提过，准备试点搞搞营销团队，王志这小子性格也挺适合，人又机灵，我想让他试试看。”

“嗯，不错，”谢佳人满意地笑了，“这就对了，该怎么做业务还怎么做业务，不要天天局限在这么个破事情上，你越是踏实地干下去，总部那些屁话越是少。归根结底，这件事我们是受害者，但并没有实质性的损失，至于其他，你不用过多担心。”

谢佳人盯着张松海，眼里满是欣赏和欣慰：“我记得明天就是你30岁生日了吧？”

“是的，本来在王朝大酒店已经定好房间，”张松海道，“不过现在……”

“该怎么样还怎么样，”谢佳人打断了张松海的话，“你知道这种场合我是不方便去的，提前祝你生日快乐了。周末我去香港，有空的话，陪我一起去吧。”

“嗯。”张松海轻轻点了点头。

市场唯一不变的是永远在变



对“庄”的理解——切勿刻舟求剑。

王志最终还是拗不过刘海儿的脾气，去了刘海儿家吃晚饭。因为刘海儿当着他的面，打电话给妈妈，要妈妈多做几个菜，圆脸通红。

刘海儿妈妈是非常当回事的。这是女儿第一次带男孩子回家吃饭。从女儿有点害羞着急还有点担心的语气中，她知道，这个男孩子是女儿心里喜欢的。她不是那种很古板的传统妈妈，要求女儿大学不许谈恋爱。“女儿真的长大了。”她挎着菜篮子晃晃悠悠地出了门。

刘胜元每天都要在收盘后跟其他人打会儿牌再走。他的资产其实足够去其他营业部的中户室，但他已经把这里当成了每天上班的地方，有几个老朋友，早上来一起看看行情，聊聊天，中午吃吃盒饭（能吃上营业部盒饭的人是有标准的，刘胜元一直都够标准），下午行情清淡的时候就打打牌。但今天，刘海儿一大早就把他赶回了家。

刘海儿一直在营业部等到王志下班。王志本来想去买点东西的，但最终也就带了点水果。一是不知道买什么，太贵的，他买不起也不舍得，太便宜的，还不如不买；二是买的东西太正式，是不是显得自己急吼吼？刘海儿根本想不到这些细节，她唯一担心的是家里干净不干净，房间里自己的衣服有没有收好，爸爸的脏袜子藏在沙发底下有没有被清理出来，至于王志买的水果，她觉得只要自己爱吃就行了。

刘海儿妈妈炒了四个菜，有鱼有虾有青菜，王志算是有口福了。由于他跟孙超的晚饭基本上是糊弄过去的，有时候就是两包方便面的

事情，所以对于“妈妈做的饭，爷爷泡的茶”一直是心向往之，实不能至。饭桌上刘胜元话很少，基本上都是刘海儿妈妈在问，王志回答，不过他的脑子里只顾得吃，一顿饭还没吃完，他的家底已经全部让刘海儿妈妈摸清了。

饭快吃完的时候有人敲门，刘海儿妈妈开门，原来是隔壁邻居吴光明。吴光明一口大黑牙，门牙还少了一颗，只有一个类似于钢丝状的物体在缺口处，嗓门亮得一塌糊涂：“老刘，下去打牌吗。”

吴光明跟刘海儿家是老邻居了。自打刘海儿记事时起，他们就是邻居。他们楼下的一楼是个棋牌室，每天定点一桌斗地主，一桌麻将。吴光明和刘胜元都是斗地主的老相识。

“哎哟，家里来客人了啊，”吴光明叼着香烟屁股猛嘬两口把烟头丢在了门外，“格斯小王啊。”吴光明认识王志一点也不奇怪，因为他也是营业部的客户，只不过是纯粹的散户。

“光明来啦，”刘胜元站起来，“今天不好去打牌了。”

“小王怎么会来吃饭啊？”吴光明普通话略有些蹩脚，“是不是有什么内幕交易啊？”

“吴叔叔别乱说，王志是我老师。”刘海儿丝毫没有让个座的意思，一屁股仍旧坐在床上。刘海儿家老式的房子很小，客厅更小。因为多了个人，原来的小方桌不够用，搬出了卧室里的大圆桌，紧挨着自己摆在客厅里的小床放着。刘海儿就坐床上。“吴侃呢？”她脆脆地问着吴光明。

“她明天晚上回来，”吴侃是吴光明的女儿，“小王这是深入人民群众了啊，我也不去打牌了，陪小王说说话，也算是汇报下，哈哈哈哈。”

这个玩笑很蹩脚，刘海儿恨不得把吴光明赶出去。

“刘海儿，去帮侬爷叔搬个椅子，”刘胜元不在意地冲刘海儿说，“光明要不要来一杯，吾勿能吃酒，吃饭就不闹猛。”

“好的呀。”吴光明倒是丝毫不客气。

刘海儿恨不得把桌子掀了。

“小王啊，营业部中午的盒饭好给我发一份乌拉？”吴光明冲着王志乐呵呵的，“我帮刘海儿也是老交情了啊，她光屁股时候我就抱着满地跑。现在天马上就冷了，营业部的微波炉就一台，转饭吃要排队将近半个钟头啊。”

“嗯，我会跟领导反映下，多加一台微波炉。”王志支吾着。

“行情怎么会这么差啊？”吴光明接过刘海儿妈妈递过来的黄酒和筷子，“年头上不是还国多少条的吗？结果当天就到1748，一起死吧？死到现在了。”转过头对着刘胜元说，“今年又赔不少，电梯乘得晕晕的。侬只600098今天表现如何？”

刘胜元摇了摇头，“没法做。”

王志插嘴道：“短线还是要砍仓得快点。”

“我不同意的，”吴光明接口道，“我做股票的经验就是捂，不信你问刘海儿爸爸。我外号叫挺死庄，从来不割肉。”

“你这做得不对，”刘胜元拿着筷子夹了一只虾，“选股也不好，还敢拿长线，我看你是无知者无畏。”

“小王啊，我跟你说，”吴光明刚把一口酒咽下去，“我晓得的，证券公司就希望阿拉都是短线的，天天跑进跑出你们才好挣钱

么，我常年就一只股票，一捂就是两三年，不挣翻倍根本不出来的，要都是我这样的，你们肯定没生意。”

“也不是，”王志小心翼翼地说，“关键是找到适合自己的盈利模式。”他转了个名词。刘海儿一脸的崇拜。

“搞叻，”吴光明笑啦，“我的盈利模式就是消息。上半月听老王头讲，伊儿子的同学在原水公司，说是要搞重组的，我一枪头埋进去，现在套了我6角。”

“消息没用的，”刘胜元一边擦手一边说，“你想想看，消息到你这里已经第几手了？你觉得你比别人知道得早多少？到你这里不是人尽皆知也是尽人皆知了，太平点。今年不是个挣钱的年份。”

“我目标不高的，能捞两块就行。六块七买的，恨不得是最高价啊，”吴光明狠狠地说，“今朝收盘才一毛四分，我哪能肯丢给伊呢？你说呢小王？”

“消息现在很多都是假的，”王志诚恳地说，“再说了，就算是真的又如何？里面要过的坎儿太多了，一道接一道的弯弯绕，还要拼耐心，拼毅力，重组类的公司很难熬的。”

“没关系啊，我有的是时间，我不相信庄家时间比我充裕，我耽误得起，伊未必啊。”吴光明道。

王志张了张嘴，想说什么，刘海儿倒抢白了出来：“说不定人家更耽误得起。你们天天说庄啊庄啊的，你们见过庄什么样么？说不定人家心定得很，10年也等得起。”

刘胜元和吴光明都抬着头看着王志。

“这个，庄是俗称，”王志也不知道怎么回答这个话题，他总不能说他以前就是跟着庄打工的。但他毕竟跟着赵爱国干了半年多，很多事情耳闻目睹，看到的听到的东西让他感觉有些话不吐不快，“基本上每只股票都有原先运作的资金，这些资金从2001年起已经逐步沉寂了，因为市场行情很差。有些有实力的，还能在里面翻腾翻腾，有些实力差的，基本上就在里面干耗等死了。市场经历了这几轮的下跌之后，存量资金几乎已经消耗得差不多了，各种各样类型的资金已经陆续地撤离了这个市场，原先所谓的跟庄模式实际上已经不太适应如今的市场。”王志的语速越说越快，跟着赵爱国的这半年他真的见识了不少东西，只不过从来没有在别人面前表达过：“中国股票市场起步晚，而参与的资金又多数是早期的个人大户，所以之前坐庄的痕迹很重，到了‘5·19’行情的时候，几乎个个股票都有庄。原因有好几个，一是当时的上市公司少，只要有资金相中，总是不愿意放弃这个资源，甚至会有好几拨资金都相中了，大家各自心怀鬼胎地走到一起来；二是市场的流通股比例太少，真正操纵一只股票相对容易得多，需要的资金量并不大，像现在，有些股票一天才成交十几万股，有个千万级别的资金足以影响短期的行情了；三呢，早期证券市场的监管是很差劲的，甚至有段时间证监会实际上鼓励资金用坐庄模式活跃市场，激发人气。我听说上交所和深交所曾互相较劲，各自写文章，拉队伍，唱对台戏。这些原因一起造就了中国股市之前的无股不庄的格局。最近我还看了本小说，名字就叫《坐庄》，据说还拍成电视剧了。那书上写的什么坐庄啊之类的，都是基于前些年的一些真实的事情，但真的经历了这么多年后，我觉得市场肯定已经变化了，原有的长庄模式已经不可能再继续维持下去。现在连德隆都死了，还有谁能活着呢？市场上在2002年出现了一批新的运作模式，就是短平快式操作，这种方法选股准，拉升快，撤退快，盈利虽然不高，但是可以在很多条件差不多的个股上反复使用，因此整体收益率并不低。这种模式现在在宁波非常成熟和稳定，这两年已经逐步向杭州、温州、上海扩散，这种模式应该是对原有坐庄模式的一种改良，应该代表了坐庄

模式的新的发展方向。我想，我们现在再用1997、1998年的市场格局去指导六七年后今天的操作，应该有点刻舟求剑了吧。”王志连续用了三个“应该”，他想这“应该”比较婉转了吧。但是他忘了，这一段话的原创作者是赵爱国，那股自信、笃定的口气还是弥漫发散出来，一时间屋子里四个人都不吱声了。

“真是小王老师啊。”吴光明叹气道，“现在的年轻人，不得了啊。”

“是啊是啊，”刘胜元看着王志，心里也在感慨，“后生可畏啊，你才上班半年？科班出身就是比我们这种淘糨糊的上档次啊。”

“这个世界是我们的，也是你们的，”吴光明自认为很幽默来了一句，“但归根结底是你们。对哇，刘海儿？”

刘海儿心里很乐的，嘴上却不饶人：“吴叔你跟我爸还不一样，我爸还是八九点钟的太阳呢。”

“咦？那我是几点钟的？”吴光明追问。

“哈哈，十三点！”刘海儿大笑着拉着王志跑了出去。

从昌邑路刘海儿家走到八佰伴，如果走得快的话，需要20分钟，王志和刘海儿出门后就直奔八佰伴。王志说八佰伴的楼上有个游戏机房，非要拉着刘海儿去玩。

“我家有点小。”刘海儿轻轻地说。

“我都没有家。”王志毫不在意。

“嗯。”刘海儿答应了一下，她装作很自然地拉住了王志的胳膊。

王志一直低着头走着，似乎全然没有察觉，实际上心也在怦怦乱跳。走过哈根达斯的门脸，刘海儿大声说：“我要吃冷饮。”“好啊好啊，我们去吃盐水棒冰。”王志欢天喜地地说，“对面崂山东路上就有卖的。”

刘海儿憋闷得一口气差点没厥过去。

咬着盐水棒冰，刘海儿对王志说：“你知道吗，我改英文名了。”“哦？你不是叫Lisa么？”王志问道，“为什么要改呢？”

刘海儿没有回答这个问题，直接说：“我改成Lika了，就是L-i-k-a。”

“这名字怎么像日本人的？”王志奇怪地问，“是不是叫什么莉香？”

“你好笨啊，王志，”刘海儿笑笑不吱声，心里默默地说，“完治，我的完治，你的莉香比你聪明多了。”注

---

1. 完治和莉香是著名日本爱情连续剧《东京爱情故事》的男女主角。

“快”字诀第一



炒单的原理就是追涨杀跌，找准整数位置。天下武功唯快不可破，炒单的要诀就是快。截住亏损，让利润奔跑，是投机胜利的原理之一。

王志和刘海儿散步到哈根达斯门口的时候，刘胜元跟妻子也刚刚把吴光明送走。

“你觉得怎么样？”刘海儿妈妈关好门就冲丈夫说道。

“什么怎么样？”刘胜元似乎有点走神，还没有从刚才吴光明讲的可能要拆迁的事情中反应过来。

“就是这个王志啊，你觉得他怎么样？女儿肯定是喜欢上他了。”刘海儿妈妈有点不高兴丈夫这种心不在焉的样子，“女儿大了，又是第一次交男朋友，我可要帮她好好把把关。”

刘胜元扑哧一笑：“就你这智商情商？你被刘海儿卖了还帮她数钱呢，把关就不必了。男孩子人还不错，就是家里无根无底，将来完全要靠自己。不过好在人很聪明机灵，但是在他们这种央企熬日子，没有根很难爬啊。”

“我才不这么想，他等于是独门独户，一人吃饱全家不饿，”刘海儿妈妈一边利落地把垃圾袋换了一个新的，一边坐到了床边，说道，“我们刘海儿从小没吃过苦头的，我可不想让她将来跟个难伺候的婆婆。这男孩子就这点最让我满意，没有家，以后我们就是他的家，一心一意对我们刘海儿，我们自然好好待他。除了这个，工作

么，也可以的，毕竟是金融行业，现在应该挺吃香，至于是不是央企什么的，有什么要紧的？大不了换个工作而已。有点不满意的倒是学历，才是个大专，以后怕女儿跟着他，吃苦头。”

“女人家想得真多，一下子都想到那么远了。”刘胜元摇摇头。

“我这不是替女儿着急么，”刘海儿妈妈有点生气，“难不成等女儿吃亏了，你才心定么？”

“你瞎说什么？”刘胜元嗓子压低了说，“刘海儿已经18岁了，她自己能没有分寸？我看只有你，才会在里头瞎搞。女孩子跟初恋结婚也未必好，况且，王志也是第一次谈对象，他能懂什么？这种事情必须经历过，才知道什么是过日子。”

“你看你说的，莫非你还希望女儿找个二婚头不行？”

“你不要胡扯行不行，”刘胜元有些不耐烦，“我只是说王志并不是特别理想的对象。”

“搞不懂你，送上来一个倒插门女婿，你还不想要。我看你刚才听他讲话什么，不也乱点头的么？”

“那是因为他对股票的理解比我透，跟女婿什么的，有什么相干？”刘胜元拉长了声音跟自己老婆说，“你不懂的，股票这东西，毁人的。再好的人，一旦中了这个毒，都会变得自私，甚至六亲不认，能经得起这个诱惑的人太少了。”

“嘁，那你自己呢？做了多少年股票了？”

“我已经50岁了，王志不一样。”刘胜元板着脸，半仰着头，“我这辈子什么没经历？癌症差点儿死掉，现在还是个废人。你不懂，王志还小，他对股票这么钻研，说明他要挣钱的心很迫切。财不

入急门，要是有个一两年的挫磨，他就会急，到时候怕他顶不住诱惑走歪路。这行不是个好去处，我倒宁愿女儿找个老师、医生之类的，凭自己的本事吃饭，一辈子总也是个平稳安宁。”

“能做股票挣钱也是自己的本事啊。”刘海儿妈妈就是习惯性地先反对下，其实心里已经被自己老公的说法说服了。

“这不一样的。股票这种投机的东西，来钱太快了。做得好，运气好，也就是半年一年的事情，就起来了；做不好，做错了，就被一棍子打死再也起不来了。我是不愿意让女儿过这样起伏的日子啊。”刘胜元感慨道，“现在说这些还早，王志年龄也不大，我们等等再看吧。”

“说的也是，现在只是女儿喜欢人家，人家可没什么表示，我们刘海儿怎么会倒追啊？”刘海儿妈妈有些不平，“一点也不像我，当年可是你死皮赖脸追的我，也就是我觉得你心眼儿好，就跟了你。到现在跟我爸妈来往也少，这辈子，我就女儿这点指望了。”说着就唏嘘起来。

“你看你，好端端的说这些干什么？”刘胜元赶紧走到床边拍了拍妻子肩，“女儿还小，你想太多了，顺其自然吧。”

“嗯。”刘海儿妈妈轻轻应了声。

王志回到家的时候，刚好墙上的钟敲9点。他跟刘海儿是走着回来的，从八佰伴走到他住的塘桥，40分钟路程，一对儿小年轻就这样走一路、笑一路就到了。王志本来想再折回到宁阳路送刘海儿上公交车，刘海儿死活不同意，自己打车回去了。

“你再看第二笔交易。”孙超的大嗓门突然亮起来。

“靠，你干什么呢？”王志意见很大，他以为孙超在对他说话。

“这个位置实际上是个关键的位置，你从1分钟K线上看，这是之前盘整平台的底部，你再看价位，这是2630，是个整十位。一旦被击穿，肯定有人蜂拥朝里空的。”孙超原来在跟别人视频通话，是在讲行情，“所以我就在2630的买单从500多张变成几十张的时候空进去的，当时就想好了，肯定有机会砍[注]在2630上，顶多亏手续费，结果一口气就下去了10个点。”

王志这时候已经走到了孙超房间，房间的灯都没开，电脑屏幕的右下角是个小姑娘的视频图像。王志瞪大了眼睛盯着正戴着耳机的孙超——“可以啊”。

孙超冲王志乐了下，正想说点什么，忽然转口道：“不，平在2620的原因不是上面的单子多，你仔细看交易流水，我平仓是10点45分47秒，你看1分钟图，10点45分最低价是2618，关键是这个2618。像这种一闪一分半钟直接跌10个点的超级大行情，把下一个整数关口打碎掉至少要去看一下15，结果到了18就不动了。说明跌不动了，我肯定反身就平在20上。你要深刻地理解这个才行，不然你不可能挣钱。”停了一下，孙超又说道：“我哥们儿回来了，你自己看看我的单子吧，明天你可以继续登录看我做单。我先下了啊。”说完顺手就把视频窗口给关了。

“姥姥的，我还没看清楚长什么样呢！”王志抗议道。

“一个大姐姐，没啥可看的。”孙超解释道，“刚开始聊上没几天，我本来以为是个小女孩，随便聊的，结果没想到是个姐姐，做贸易的，听说我做期货，非要学一学。”

“别解释，喜欢浪就是喜欢浪，”王志无所谓地道，“你怎么不开灯？”顺手把灯打开了。

“我靠，不是跟她视频嘛，你知道我脸上麻子多、豆豆多，不开灯，显得我有点朦胧美。要知道，兄弟我现在连个马子也没有啊。”孙超很委屈。

“嘿嘿，这点你比我差远了。”王志得意扬扬。

“我们俩一对儿苦命的，你能强到哪里去？”孙超迷惑地问他。

“我告诉你，我恋爱了。”王志乐呵呵地转了一下，“从此不再是一个人，要处处时时想着念着的都是我们……”他还唱起了歌，张宇的《给你们》。

“停，”孙超制止了王志的音乐发挥，“跟你说了很多次，你的嗓子绝对不适合张宇，请不要再唱他的歌。我关心的是哪个女孩子这么不开眼，能看上你这样的？”

“你想死是不是？”王志瞪着眼睛，“就是我上次跟你说过的，常写信的那个小丫头。”

“你这么快就沦陷了？”孙超不服气地道。

“这是我自愿的，”王志像是故意在气他，“你要对我好一点，乖一点，同学。不然等你嫂子想通了想来跟我一起住的时候，你就只能搬走了，孩子。”

“嫂子？不是吧，你是那种重色轻友的人？”孙超嬉皮笑脸地凑过来，“啥时候领过来让我见见啊。”

“我怕她受不了你身上的羊膻味。”王志哈哈笑着躺倒在孙超的床上，“你知道不知道，恋爱的感觉很好。”

“我也很想尝尝恋爱的味道啊。”孙超也跟着王志一起躺下来，他俩一起盯着天花板上的吊灯，吊灯的光滑表面，映着俩人的大脑袋，“我可不想在我22岁生日的那天晚上，发现我苦守了21年的处男之身变成了22年。”

“放心吧，那天我会带你去夜总会的。”王志坏坏地笑着，“今天挣钱了？”

“我操，今年我一路空，一路挣钱。”孙超瞬间来精神了坐了起来，“今天大豆一天波动也就是35个点，我挣了470块，手续费35块。朋友，我基本上摸着门道了。今天创纪录地大胜。是不是有点佩服我了？”

“听上去还不错。有什么心得？”王志饶有兴趣地起身看屏幕，上面有个页面是孙超刚才打开的当天的交易流水。

“最得意的是这三笔交易，每笔挣10个多，太爽了。”孙超指着屏幕，“我告诉你，这玩意儿我差不多已经上手了，我觉得就是一个字：快。你看过金庸的《笑傲江湖》没？独孤求败说天下武功皆可破，唯快不可破，就是我这样的。挣钱的，多拿拿，不挣钱，马上砍。这有说法的，忘了哪个牛人说的：截住亏损，让利润奔跑，哥正奔跑在路上。”

“嗯，继续保持，这个月的房租靠你了。”王志乐呵呵地拍了拍孙超，转身下了床，“我洗澡去了。”

“不是吧，你真被开除了？”孙超有点慌。

“那倒没有，不过我恋爱了啊，开销总要大一点的。”王志用力地把浴室门关上了，几乎瞬间，又把浴室门打开了问道，“你知道莉香是哪个日剧的人物，怎么这么熟？”

“这你都不知道啊，《东京爱情故事》啊，”孙超喊着，“铃木保奈美啊，我的最爱，这么漂亮的姑娘，竟然会有眼无珠的喜欢上那个什么狗屁完治！”

“哦？”王志心一动，有点甜蜜地转身把水龙头拧开了……

---

1. 砍：即砍仓的口语。砍仓就是认亏平仓，又叫斩仓。

股市众生相



每一张股民的面孔都是一本厚厚的书。

张松海的生日宴，安排在陆家嘴环路上的王朝大酒店。这里几乎是陆家嘴地区券商请客吃饭的定点单位。因为楼下就是申万，楼上就是湘财，旁边是中金的投行部，再朝花园石桥路走，是好几家外资券商的总部。这么大点地方，挤了这么多家券商（包括营业部），生意一向是极好的。

王朝是个私密性非常好的酒店，大厅的面积很小，包房的数量很多。张松海订的是三间紧挨着的包房，让服务员将中间的屏风隔断打开，就是一个长长的宴会厅。上海人宴请一般都选在晚上，请柬上的时间是晚上6点钟。张松海在5点3刻到了，他知道，绝大部分的客户都在这附近住，他们多数会掐着时间到，他没有必要来得很早。

果然不出他所料，空荡荡的长条形包房就他一个人到了，里里外外只有几个服务员在忙进忙出，他让一个穿旗袍的服务员给自己倒杯温开水，就坐在门口的椅子上，闲发短信地等人来。

“我靠，怎么就兄弟你一个人？”标准的东北口音暴露了说话人的身份，“恭喜啊，我拿到请柬才知道你今天才30岁，我这次总算可以理直气壮地自称哥哥啦。”来的人姓李，叫李国威。

“哈哈，以前那是跟你开玩笑，”张松海笑道，“你当然是老兄了。”

李国威是个很有意思的人，这种人在如今有个学名叫“富二代”。他的父亲是大连有名的做海产品的富商，李国威自小不是个让人省心的孩子，初中就辍学了，家里管不住只能送去军校，出了校门就从军。别人从军是朝家寄钱，他从军是家里不停给他寄钱。军队待了一年不到，由于太喜欢喝酒、太喜欢打架等作风问题，被清除出了解放军队伍，光荣复员。这下算是遂了他的心意。大体上被关的时间长一点的犯人刚被放出来的时候，总发现自己特别不适应自由的生活，这个在《肖申克的救赎》里有个学名叫“体制化”。李国威没有养成这样的毛病，他仿佛鱼儿回到了大海，泡马子、砸场子，每天玩得不亦乐乎，直到遇到了一个女人。

这个女人比他小8岁，而他俩同居的时候李国威才26岁！说是女人，实际上是他们家老爷子的好朋友的孙女，这下李国威算是闯大祸了。据说老李当年放话出来，不把李国威打成残废誓不罢休。要说还是娘比较亲儿子，他妈偷偷地给自己儿子塞了点钱，就把他打发到上海来了。

选择上海是有道理的，因为李国威的大哥就在上海，在16铺码头也算是一号人物。当时李国威的女朋友已经怀孕了，俩人将就着就在上海住下。本以为家长也就是生气个十天半月的，到时候真的把生米煮成熟饭，甚至把饭锅都端上饭桌，还不是开心地抱抱孙子？没想到李老爷子很是古板，自认为对不起朋友对不起自己的良心，公开宣布跟这个儿子断绝父子关系，就连亲孙子出生都硬是没有看一眼。这下可苦了李国威，他没有收入来源，以他的生活方式，算是要了亲的命了。还好有个好大哥，在浦东宝安大厦搞了个什么投资公司，李国威耐不得十六铺的鱼腥味道，就在投资公司开始了自己的股票生涯，一晃这三五年都过了。

“我有件事情要麻烦你下，”李国威坐到张松海身旁道，“你认识不认识静安寺那边做字画的人？我这里有一批字画，肯定都是真家

伙，当代名家作品不少，当初从家里卷出来的，想脱手了。”

“这我可真不知道。不过一会儿宦老师来，你问他。”张松海说。

宦老师名叫宦仕臣，名字古色古香，也算是营业部的一个神人。他是80年代末的第一代股民，股东卡的后四位是1991，换句话说就是全中国的第1991个股民。赵爱国曾经发过感慨说这个市场就是混日子，只要能活着经历过几轮牛熊的人，都是一本书。宦仕臣哪里能叫书？他应该被称作字典！他1955年生人，小学文化程度，当过个体户，后来股市一开张就一头扎进来，从认购证到国债期货，都经历过。之所以张松海叫他宦老师，并不是讽刺他只有小学文化。宦仕臣写过豆腐块，当过股评家，还曾经在《上海证券报》上发表过文章《浅谈技术分析的不技术一面》，说是浅谈，张松海看过原稿，那简直是一本技术分析的教材，只可惜上证报就引用了其间的一段，不上不下，不三不四，前言不搭后语。后来宦老师还打电话咨询过版面的编辑，估计编辑是练太极的好手，三下五除二就把宦老师打发了，从这个意义上，宦老师实际上是个很单纯的人。

当然，单纯仅仅是说他在社会交往上，在股票上他就是个“疯子”，这个评价是大户室的几个人的共识。在宦老师的股海沉浮中，如果别人的浮沉仅仅是资产盘整的话，他基本上属于一直游走在“两死”的状态。所谓两死，就是要么爽死，要么赔死。

他有句名言叫：我永远满仓。据说这句话是跟一个叫林奇的家伙学的，不知道林奇的经历怎么样，反正宦老师所有的快乐和悲伤都跟这句话有关。他不光满仓，偶尔还配资，甚至还高杠杆配资。他是个宿命论者，自认为股票是他的“母体温床”，他能安然地经历15年的股海跌宕，至今没有被市场驱逐和淘汰，不能不说是个奇迹。宦老师一直有个爱好，就是写毛笔字。张松海办公室“信以达远”那四个大

字就是他的大作，所以李国威问字画的事情，张松海认为找宦老师是靠谱的。

跟李国威闲扯的功夫，又有一个神人晃晃悠悠地来了，凌峻峰。他的“神”体现在，他是一个运气差到了极点的人。他这辈子虽然才活了不到40岁，但有两次差点儿死掉，一次是三年前在东北滑雪出意外差点儿冻死，一次是去年在黄山差点儿摔死。其他大小运气差的事情更是多了去了。

“几点开始啊？”凌峻峰看着张松海道，“不是6点吗？怎么这会儿才这么几个人，我在楼下停车场遇到了小许和小朱，你们同事倒是都来了。你不是说还有老杨、老周他们吗？”

凌峻峰提到的老杨和老周是形影不离的朋友，实际上年龄都不大，一个六八年的猴子，一个六九年的鸡，应该都不算老。老杨叫杨文兴，是典型的上海人性格，为人低调谨慎，平时话很少，老周叫周东明，江苏张家港人，跟他的性格有点互补，爱热闹，喜欢聊天。他俩平时在一个房间，因为有个共同的爱好，下象棋。

“放心吧，他们肯定都来的，”张松海笑了笑，回凌峻峰道，“我下午离开营业部之前，还专门又去他们屋一次，他俩杀得昏天黑地，老周跟我保证了，肯定到的。你看你看，那不是过来了？这边这边！”

由于房间内的隔断被打开，每个房间的门又特别大，张松海一眼就看到了刚在走廊尽头出现的老周，老杨跟在他后边，两人还在争着什么马啊、炮啊。

“行了行了，两个大师，赶紧上座，都是自己人，不要拘谨。”张松海热情地把他俩让到了旁边的包厢，吩咐服务员上茶水。

这时已经6点过5分了，陆陆续续地，公司的同事也进了房间，还有些大客户和机构客户代表，也都陆续到来。座位的安排是煞费苦心的。中间的包厢是员工，两头的包厢是客户，两头的包厢不分主次。原因是有些客户是不乐意看到对方的，但又不能不叫，所以只能用这种格局，将员工放在最中间。但这样的布局就苦了张松海，他要两头跑，但没办法，谁说做人不难呢？

张松海看到服务员已经把冷盘和酒水上齐，就端着一杯红酒站在了员工席的旁边，声音洪亮："一直想找个机会跟大家都聚聚，但一直没有机会，最近的业务比较多。刚好今天是我30岁生日，有上海的朋友劝我，三十不做，四十不发。这个，人往高处走，大家都是想发的，我就觍着脸请大家一起来吃个便饭。在座各位，有的是我的衣食父母，有的是我的并肩战友，还有的和我是君子之交……感谢大家今天能够赏光，大家吃好喝好，今日不醉不归。这里我先敬大家一杯！"说完，一仰头，将一满杯红酒一饮而尽。

张松海说完这番话，就折返到里面的一桌来。这桌上都是平时比较聚群的一批客户，上首第一个是宦仕臣，左手边是跟他走得很近的一个女大户，真实姓名不详，张松海到现在都只知道大家叫她付大姐；顺着付大姐过来依次是杨文兴、周东明、张松海自己、李国威，以及凌峻峰。周东明直接问道："不是说赵爱国今天也来的吗？他人呢？"

"啊，是……"张松海真不知道该怎么回答这个问题。

"据说赵爱国出事情了，是不是？"李国威单刀直入，"刚才人少的时候忘了问你了。"

"你这人，人少的时候你不问，人多了你问，你让张总怎么回答你？"宦老师年龄大，说话就顾忌少，直接就帮张松海解围了。

“还在调查中，我不能多说什么。”张松海笑了笑，明知这是必有人问的事情，也没觉得如何尴尬和难堪，“今天我们不谈这个。宦老师，国威有一批字画想让您过过目，他想出手。是不是国威？”张松海不动声色地转移了话题。

“是吗？什么渠道的？谁的？”宦仕臣一下子就坐直了，“我有兴趣啊，明天你带来吧？要不我去你那里看。”

“宦老师可真是爱这个啊。”李国威很高兴。

“这跟你爱去泡妞一样，对爱好者来说，这都是菜，是休息。”张松海笑呵呵地开了句玩笑。

剖析解放南



做股票关键是要有自己的盈利模式；涨停板敢死队(注)的核心思路就是选那些长期阴跌，成交稀少，远离前期成交密集区的个股，试探性地买入，然后连续爆阳线，把市场人气引发，边拉边出。

对于一群做股票的人来说，大家聚在一起只有两种可能：一是猛谈股票，互相吹捧；二还是猛谈股票，但是吹捧就算了，很受伤的人们在一起互相慰藉下，“擦干泪不要问，为什么”。

“今年这行情算毛玩意儿啊。”最先发牢骚的是李国威，他的压力很大，哥哥把投资公司的事情基本上全部交给他打理了，虽然没指望能挣多少钱，但自负盈亏总是要的。

“我从5月就开始朝外吐利润，吐到现在了，”凌峻峰接着道，“我已经摔了3个键盘了，张总别生我气。”

“哪里话，我早就习惯了，”张松海笑眯眯地发了一圈香烟，“你摔啊摔啊，我就习惯了。”

“是我吐啊吐啊就习惯了。”凌峻峰道。

“但我觉得今年还是应该有机会的，”周东明在旁边轻轻地道，“我从1500多开始空仓，9月头做了两把短线，效果一般，但我觉得基本上到11月中旬，差不多应该能买点儿了。”

“短线思路吧，现在都不敢长拿，”宦仕臣推了推面前的盘子，张松海赶紧示意服务员过来换下补碟，“我还是坚持看破千点。”

“不是吧，我还满仓呢！”李国威听到千点这个词，直接就不吃了。

“我也满仓，关键看你满仓的什么。”宦仕臣有点得意地看了旁边的付大姐一眼，“港股我买了一兜中集，连付大姐的资金在内，大概不到200万股。我觉得最多还有两个月，肯定启动，这一轮的核心就是价值投资。”

“港股啊，A股呢？”李国威追问道。

“振华港机，不过我买得便宜，但这票的差价太难做了，我8块多买的，现在挣了两档，”宦仕臣慢悠悠地道，“这票起码50块。”

“哦？有消息？”周东明插了句嘴。

“就在浦东南路上啊，你们自己去看啊。”宦仕臣有点神秘地道，“几个跟外盘[注]熟悉的人说，至少做到50块，后边的题材很多。”

“对了，前几天有人跟我说让我注意点ST[注]重机，说是板上钉钉摘帽。”凌峻峰也插了一嘴。

“哥哥，别幼稚行不行？”李国威撇撇嘴，“你忘了我的PT南洋了？”

“重组的太难搞。不确定的东西太多，你都准备齐了，结果上会的时候被否了。而且，现在吃这碗饭的人我们都惹不起。”宦仕臣左顾右盼，“据说现在有一批人，类似于掮客，跟你说些上市公司的确

定消息，资金你自己想办法运作，但是事后要分一部分盈利，一般是20%，你们有兴趣的话，我可以问问。”

张松海笑了笑，没吱声。

“掮客是什么玩意儿？”李国威的话比较多。

“掮客，就是拉皮条的。”凌峻峰拍了李国威的大腿一下，“领会精神！”

“嗯，”宦仕臣有点小尴尬，“差不多就是凌峻峰的这个意思。这种消息，有的准，有的不准。我见过准的，跟你说上市公司什么时候公告，就什么时候公告，公告的内容跟事先告诉你的一个字也不差。”

“这还真挺管用啊。”一直不出声的杨文兴坐直了，“我们现在最大的问题是盈利模式没有了，原先做做短线还能挣点儿，有机会拿拿好股，不说吃肉，也能有点汤喝喝。现在长线找不出个股，短线没有量配合，找个新路子迫在眉睫。”

“老杨这话思路清楚的。”周东明接着杨文兴的话茬儿继续说，估计之前他们俩对这个问题也有过讨论，“你比如说宁波那个解放南路，我研究过它的模式。其实说穿了一点也不复杂，就是选那些长期阴跌，成交稀少，远离前期成交密集区的个股，试探性地买入，然后连续爆阳线，把市场人气引发，边拉边出。据说他们原先是追涨停板出身，第二天无论涨跌都走人，一年下来也有不少收获。”

“解放南的路子原先是这么走的，后来成名之后，很多游资暗中搬资金过去做，所以看上去手法变了很多，”张松海自认为对这个话题还是有相当的发言权的，“我一个铁哥们儿原先在信托公司，他的

一个朋友原来就是在嘉兴做的，后来主动去解放南了，为的就是掩护多。”

“单纯说追板这个模式，我们又不是没有做过，”凌峻峰抢过话头，“关键是后续的实力保证，还有就是对盘面的敏感程度。”

“解放南的实力也没有多强，我估计最多也就两个亿的规模。关键是有人乐意跟风做，还是名头响。”杨文兴对凌峻峰道，“我觉得我们如果认真研究，也不比他们差多少。其实赵爱国一个人，足够干掉他们，只是他很少跟别人谈股票，是个单打独斗的主。”

张松海想说点什么又没吱声，他想这会儿公开赵爱国的一些私密事情，虽然看上去满足这帮人的好奇心，说不定对他们的操作有帮助，但难保他们没有其他的想法，比如“今天你能把赵爱国的事情跟我们说，转头你就能把我们的事情跟别人讲”。

“我觉得如果真的想找新的盈利模式，就必须跟上时代潮流，江总说过，与时俱进。”宦仕臣闭着眼睛说道，“现在市场的主流资金是什么？他们想干什么？这个是最关键的。还有政府的政策，政府想让股市干什么。”

“还用多说？就是圈钱么。”李国威撇撇嘴。

“那也要看怎么圈。把行情打火了，高价发行是一种圈法；不管股民死活，新股一个劲儿地上也是一种圈法；像现在这样市值配售，还是一种圈法。”

“说起来市值配售，我最近运气不错，连中好几个。”周东明有点小兴奋。

“别提这个，说起来一肚子火气，张总，你们市值配售是不是漏打我的了？”凌峻峰十分来气，“自打配售实施，我就中了一个山东

黄金，卖得还不好。”

“背背的运气，我们都是相信的。”杨文兴难得的开了句玩笑，“市值配售搞得并不好，看上去像是还利于民了，其实搞得整个市场一潭死水。”

“政府现在迫切要解决的是全流通问题，你看吧，双向扩容是早晚的。”周东明道，“我有部分钱也一直做ST，我倒是觉得有个做法挺省心，收益率也不低。”

“什么办法？”大家都很好奇地问。

“我每年年底都找最便宜的10个ST，然后把资金一摊，买10份。一般来说，有三个成功重组的，我就回本了，第四个开始都是利润。去年我拿钱不多，收益率还可以。有的不用重组，到第二年一季度报表还没出，就已经涨不少了。”

“那你挣的还是会计结账制度的钱。”凌峻峰有点不以为然，“每年行情都是年底12月见低点，来年五六月见高点，这跟我们的结账制度有关。”

“谁结账？股民结什么账？”李国威有点不明白。

“谁都在结账。”宦仕臣解释，“从银行到上市公司，一直到机构和市场主力资金，大家到了年底都要把钱朝账上回一遍，这样就造成抛售多，就形成了低点。过了春节，各种资金又各自回流市场，把市场推高。”

“说真的，你们如果真的想研究下解放南的模式，我倒是有个办法。”凌峻峰又把杯中酒清了。

“什么办法？”杨文兴问道。

“找个人去当个探子看看。”凌峻峰说出了答案。

“靠，人家凭空就把这东西给你看啊？”李国威本来还挺认真，一听这话，直接卧倒。

凌峻峰有点不满，“假装是个大户，去看看他们到底什么样，实在不行就挪点钱过去，混到他们客户室去么。”

“这东西，恐怕混不进去吧，”张松海想得比较细，“这种事情，就算有人联手做，也是很私密的事情，你刚去，肯定不可能马上进圈子的。要知道，咱们这些人认识长的都10多年了，认识短的也有两三年了。”

“去看了才知道啊，”凌峻峰看来是个行动主义者，“你不亲眼看看，凭我们瞎猜，有个什么猜头？关键是谁去。”

“要真想去，我看还是宦老师去，他像那么回事。”杨文兴兴趣比较浓。

“我哪里像，哪有五十岁还做这个事情的人？”宦仕臣听得直摇头，“张总要是不忙，他去刚合适，年龄、气质都像。”

“啊？”张松海听到他们提起自己，“我肯定不行，走不开的。”

“其实我觉得找个年轻点的反而好，愣头青一样，别人也不会特别防着他。”凌峻峰出主意，“其实年龄不关键，关键是钱。你没有实力，根本没人屌你，你钱多，多少人凑过来。”

“钱么也简单，先调个200万过去，假装一下，”周东明也跟着出主意，“我这边有个法人账户(注)，不行就直接开个法人账户。”

“那还不如直接用国威他们公司的，先把深圳账户直接开过去，”凌峻峰觉得自己的主意不错，“投资公司么，一看就知道是干什么的，国威也年轻，你让你们家老兄暂时朝里面打点钱，我们也不买股票，就是去晃一下。”

“钱过去晃一下问题不大，问题是我对这个不在行啊，”李国威心里有点犯嘀咕，“我又不知道这里面的道道，让我一个人，我干不来。”

“帮手我倒是可以给你找一个，你们应该都认识的，我的一个员工，之前跟着赵爱国做了段时间，机灵倒是很机灵的，”张松海觉得这样的处理方式最好，“就在那边桌上坐着，要不我喊过来？”

“谁啊？你是说你们那个新来的？”周东明问道。

“来了快一年了，叫王志，平时在楼下柜台。”张松海解释道，“小孩子虽然刚入行，但是有悟性，跟赵爱国跟了半年多，对于私募项目这块儿还是比较熟的。”

“半年多学不到什么东西的，顶多听人家说得多，要说熟，那远不够。”周东明还是有想法，“他跟国威，两个人，一个半不懂，行不行啊？”

“我看行，再说了，实在不行，可以打电话回来啊，办法总是有的。”凌峻峰坚持自己的想法。

“可以试试看，不就是一趟差嘛。”宦仕臣摆了摆手，“也没什么复杂的，就是去看看情况，又不要他们拍板做什么。刚好可以让张总也派个人过去看看人家营业部的发展模式，你说是不是，张总？”

“还是宦老师知道我的心思。”张松海一脸的释然，“我刚接这个营业部，平时全靠大家捧场，现在行情不好，大家都不挣钱，我也

着急，也想找个机会去看看别的做得好的营业部是怎么干的。很多事情我都要从头开始摸起，所以一直也想找机会试试看。说白了，我自己的感觉是以往想得多，做得少，现在准备做得多点，哪怕不行，我至少知道什么路是走不通的，胜过等死。自打2002年开始，券商全行业都在亏损，今年是第三个年头了，再不拿出点真家伙，你看吧，证券营业部明年会倒一大片。光我知道的，今年浦东几个营业部都把散户厅砍了，美其名曰是提升服务能力，推动网络交易，实际上就是节约人力，控制成本。”

张松海一口气说了挺多，看看在座的几位都极有默契的不出声，他继续说道：“明年我要搞几件事情，这里也跟大家交个底。一个是跟总部研究所的人合作搞一个上市公司调研工作。以往我们都是看别人调研，现在我想让总部组织，我们自己去，去拿第一手资料，总比在市场上吃别人嚼过的肉强。第二件事是打造营业部的知名度，要知道咱们这里虽然客户数量不足一万，但资金实力在浦东还算可以的，但别人知道的少。能迅速打开知名度的办法就是在交易公开信息里经常露脸，这个跟刚才谈论的解放南的模式一样，我一直在想是不是能把他们的模式复制过来；还有一件事情跟第二件事差不多一个意思，我想成立一个VIP客户投资俱乐部，我们自己有自己的盈利模式，有自己的投资理念，能够抓住市场热点，跑赢其他人，这样一来，整个路子就活了。”

有些话张松海只能点到即止，但在座的都是人精，哪里听不到弦外之意？所谓自己的盈利模式，推广了就是小型私募，有自己的投资理念，说白了就是自己探讨新的坐庄模式，而吸引市场的眼球，不就是为了将来有更多的资金加入嘛？众人都想不到张松海不声不响，三十不到，竟然还有这么好的胃口！一时之间，大家都说不出话来。

---

1. 涨停板敢死队：2003年以来，以宁波解放南路领头的一批游资的外号。他们常常在弱市中强势封涨停板，因此被人称为“涨停板敢死队”。

2. 外盘：国外的证券期货。

3. ST，股票术语，ST股是指境内上市公司连续二年亏损，被进行特别处理的股票。

4. 法人账户：即机构账户。

左右逢源的天秤座



阳光私募的发展初衷：所有的产品，都是为了解决一个问题；

投机行为本质都是赌博；渠道问题的核心是善于整合，而并非有话语权。

张松海说完，抽身朝另外一边的客户席走去。

另一桌客户席远远没有这边热闹，主要原因是人比较少，大家都是机构代表，有的是投资公司的，有的是银行的，有的是信托公司的，还有的是资产管理公司的，几乎都是第一次见面，就进门时候张松海相互介绍了下，难免冷清。

“谢谢各位的赏光，我来晚了，是因为最好的要留在最后。”张松海站着，端着一杯红酒，“感谢大家以往对我的支持，希望在接下来的日子里，一如既往地支持我。我人比较年轻，在座的各位，有些是我的老师，有些是我的牌友，有些是我的朋友，我有什么做得不周到的地方，请多多包涵。今天没有别的什么，就是我的诚意，我先干为敬，大家随意。”话说完，一仰头，杯已经空了。

“张总还是年轻有为啊。”先说话的是旁边远大银行分行的副行长王晓宁，他今天带了漂亮的业务主管高凌，张松海刚巧坐在了他俩之间。远大银行在浦东地区仅这一家网点，成立时间也晚，但发展迅猛，各类存款不到两年的时间，已经突破了两个亿，但大家心知肚明这两个亿里至少有一亿五是楼上张松海营业部的客户保证金，“我跟

张总比起来，有点惭愧了。张总说包涵，我可不敢当，说起来，您这里可是我们行最大的金主啊。”

“王行长客气，我们也是近水楼台先得月，远大银行的柜台业务确实很方便，我们的客户都很欢迎。”张松海道。证券公司在最早期都有自己的资金柜台，以方便客户存取款，但后来银证业务逐步完善，证券公司的自身发展逐步规范，取消营业部的现金柜台就顺理成章。目前客户在营业部的存取款有两种模式，第一种是基于四大行的银证转账业务；第二种就是在远大银行浦东分行的存取款业务。比起银证转账，目前张松海他们采用的远大银行柜台服务更对那些老股民的胃口。所有的存取款业务仍然可以在营业部柜台进行入账手续，但取现和存款都在远大银行柜台进行，银行和营业部每天进行日终的对账轧差，而为了方便客户的大额存取，营业部将大部分客户保证金头寸都存放在远大银行。

张松海刚坐下来，正对面福鑫投资的老总华鼎鑫就喊起来：“你这位子坐得不对，你哪能坐王行长和高小姐中间呢。上次说好的大餐呢？”

“啥时候张总欠你一顿大餐啊？我们能叨光蹭一下吗？嘿嘿，张总，先喝一杯，你坐的实在不是地方。”华鼎鑫边上国宏资产管理公司的梁鸿宾跟着起哄，胖胖的脸颊有些喜感。梁鸿宾跟华鼎鑫是老朋友，也是营业部老朋友，俩人都是河南人。

“两位老大哥又开小弟玩笑，我跟王行长和高小姐老相识了，你问他们我坐这里合适不？”张松海笑嘻嘻回应，“大餐的事情不能怪我，我本来请你吃河豚，你自己打死不来，友情候补一直补到现在也没个着落。上次打牌你输了一屁股，我又请你吃小龙虾，你也嫌弃，我都努力两次了，总不能还欠着吧。”张松海跟这两人都比较熟络，当初做交易主管的时候有很多业务来往，所以说起话来比较随意。

“河豚我可不敢吃，”华鼎鑫提起这个心有余悸，“去年我一个好朋友去吃，跟我说麻麻的，这可不是中毒的前兆么？”

“那是心理作用吧。”成诚信托的高级业务经理徐亚飞接口道，“河豚是神经毒素，麻麻的能感觉到的话，人就差不多了吧。”

“他们都是武功高手，感官比我们敏锐。”张松海开着不疼不痒的玩笑。

“张总刚才说打牌，是打什么牌啊？”王晓宁开口问道。

“哦，21点。”张松海吐了口烟，“我们干金融的，都喜欢赌博，梁总更是有句名言：不会赌博的操盘手不是块好材料。”

“这是什么逻辑呢？”高凌有点迷惑地问。

“美女主管这个问题问得好，你让梁总自己解释。”张松海眯着眼睛朝梁鸿宾努努嘴。

“这个是我的个人总结。老实说，所有的投资品种也好，投机行为也好，其实说白了就是赌博。我是学统计学的，讲的就是概率。买入，然后卖出，就是一个成功概率。我们要做的就是拍板干了，干对的概率大于错误的概率。这跟赌博有什么区别？对了我坚持，错了我放弃，再抓下一副牌。”梁鸿宾总结说，“做股票的人不喜欢赌博，不能承受赌博的压力，我怎么放心把上千万的资金让他去操作？看着桌上的几十张主席像都紧张得手心出汗，真上了战场非把苦胆都吓出来不可。”

“不是说人不能沾惹黄赌毒吗？”高凌依然不解。

“哈哈，这桌就高小姐一个美女，我们大老爷们说话有时候没有顾忌，您别往心里去。”梁鸿宾继续说，“毒是千万沾不得的，这东

西毁人不倦。我见过为了50块钱毒资跪在地上拼命打自己耳光的可怜人。赌要看怎么赌，跟谁赌。一个月跑一次澳门，一次输好几十万，那是公务员，没意思的。我前几天听说拉斯韦加斯有一帮高智商华人，跟我一样学统计学的，就跑到各个赌场玩21点，单纯依靠概率计算，每天卷走十几万美元，后来拉斯韦加斯的赌场严禁他们入内。这已经是技近乎道的高度了。至于黄，这个，在座的凭良心说，戒得掉么？”

“这话说得实在，值得喝一杯。”徐亚飞往梁鸿宾的酒杯里倒满酒。

“说点正经的，”华鼎鑫冲着张松海道，“我今年准备募一个项目，你要帮我出出主意。福建那边的几个老朋友，前几年收购了几个医院，这两年现金流一直很不错，又没有什么方向，所以想合在一起做做股票。但是今年的情况你知道，这东西说得好听点叫集合理财，说得不好听点叫非法融资，我既不想当公司业务做，那样我要上税很多，也害怕当组合做，将来有问题，你说怎么办？”

“你今天算是来对了。”张松海坐起身，“亚飞你给华总讲讲。”

华鼎鑫的话讲到一半，徐亚飞就张口欲说点什么，这下得到张松海的鼓励，说道：“华总有没有考虑过通过信托的方式进行？”

“不是很清楚，”华鼎鑫有一说一，“说实话信托这几年接触得太少了。”

“去年吧，不对，应该是2002年6月，人民银行发了一个《资金信托管理办法》，各个信托公司都开始大力发展一些以资金信托为主打的信托产品，主要分几大类，有贷款类、股权投资类，包括比较少见的MBO（管理层收购）类，其中就包括比较适合华总的证券投资类。”

徐亚飞侃侃而谈，“我印象里整个2003年证券投资类信托的发行不会少于20个。做法其实不复杂，通过信托产品的方式进行发行，不超过200单，每单不少于5万元，让出资人认购，约定好投资收益，这样可以做到风险可控、利润可算、合规合法地开展业务。”

“我对这个很有兴趣，松海，一会儿你怎么安排的？”华鼎鑫发现桌上不是讨论这个的合适场所，转头问张松海道，“要不一会儿结束后叫上徐经理我们一起去遵义路？”

“别，你们自己去就行了，我今天晚上末班飞机飞深圳，明天总部还有个会要开。”张松海不动声色地推掉了，“亚飞是信托方面的行家，你们多聊聊，肯定有收获。”

“关于信托托管银行[注]的问题，我想我也可以帮忙想想办法。”王晓宁也插了句嘴。

“拜托，今天是我的生日聚会，大家能不能不谈公事？”张松海抗议了，“我就一条，在我的酒桌上谈成的事情，必须在我营业部做，算是给我的生日礼物。”

“最狡猾的果然是你。”梁鸿宾摸着高脚杯，笑了。

---

1. 信托托管银行：信托产品必须由银行进行托管，以保证信托财产安全。

野心三部曲之一：热钱想来



每天都有种无形的压力催着你快跑。你还不知道到底在跑什么，为什么跑，你只知道，旁人跟你一样都在跑，你跑得慢，就被人拉下，最终被淘汰。太快，来不及去品味生活，来不及去思考问题。

张松海被吵醒的时候，太阳已经高挂窗口。大概是昨天喝了点红酒的原因，在飞机上，张松海反而很兴奋，毫无困意，到了深圳之后，坐上出租车，到达酒店，办好手续进了房间已经将近1点。那时才深感疲倦，洗了个澡就蒙头大睡。

把他叫醒的是手机铃声，这首《盛夏的果实》由莫文蔚唱出来，自有一种别样风情，淡淡的哀伤，淡淡的无奈，还有些许淡淡的不舍得。

张松海不舍得的是他的枕头。他摇摇头让自己稍许清醒下，然后拿起手机，听筒里传来谢佳人熟悉的声音。

“起床了没？我带你去吃早茶。再晚点很多东西都没了。”谢佳人的声音在电话里显得格外的年轻，“知道你昨天晚上辛苦，不过赶快来，地址我马上发到你手机上，你出门打车过来也就是10多分钟而已。”

张松海仅仅“哦、嗯”了几声，电话已经结束了，他定定神，进了卫生间。谢佳人挑选的喝早茶的地方在罗湖火车站附近，张松海打

车过去10分钟也不到。跟着服务员上楼梯，刚露头，就听到谢佳人的招呼：“这边！”

桌上，谢佳人已经点了不少东西了。有些东西张松海在上海的避风塘也常见，比如水晶虾饺皇、豉汁蒸凤爪、蜜汁叉烧包、鲜虾肠粉，但还有几个他是第一次见。拉开椅子坐下来，谢佳人柔软的声音道：“点了些你吃过的，怕你吃不惯，也点了些我喜欢吃的，这个是XO酱银芽肠粉，那是杏汁火焗蛋盏，我喜欢杏汁的味道。那一份是火龙果金沙球，我推荐你尝尝，这盘是我的饭后点心，千层芋蓉酥，你不要跟我抢。”

张松海看着谢佳人，有些陌生的感觉。今天的她一身深色的套装，外表上还是那个精明强干的谢总，但她的心情，似乎极为开心。张松海之前从未见过她这种……轻快家常的神情。“看来你今天心情真的不错啊，都没见你这么开心过。”

“是吗？”谢佳人把杯子给张松海摆过来，“刚才已经烫过了，你直接用就行。你说我心情好，那是自然的，要知道我可是半个广东人啊。”停了一下，又接着道，“再说了，在上海压力太大，我有时候就想，只要能离开上海，不管在哪里，我的心情都挺好。”

“我能理解。”张松海声音也不由放松下来。

“快吃快吃，这家店是老牌子了。”谢佳人道，“我以往每次来总部开会，总要来吃吃。你是不是还没来过总部？不对，那年总部的联欢会，你参加过唱歌比赛的。”

“总部我只去过一次，深圳倒是来过好几次。”张松海夹起一个叉烧包，“那时候大学快毕业了要找工作，我来深圳至少三趟。嗯，味道真不错，比上海的好吃。”

“好吃就多吃点。”谢佳人满足地看着张松海，“晚饭还不知道怎么安排呢，这顿就是所谓的早中饭了。”

“不是吧，这么大老远来陪你去香港，吃也不让我吃好？”张松海也多了随意。“今天你怎么安排的？”

“你知道我前天晚上才回深圳，我虽然现在负责经纪业务这块，但这一个月几乎天天在外边跑，住都还在培训中心这边凑合，所以只能委屈你住一晚酒店。”谢佳人有些歉然，“今天下午，就是上次我跟你提过的那个香港人，关弘毅，想约我谈谈关于注册一家投资公司的事情。他本来想约我在深圳碰头，不过你来了，我想跟你一起去香港看看。顺便也看看他们的实力到底怎么样。先不说这个，我们先把肚子打发了。”

“随便你，反正我也没什么事情，港澳通行证我也带着。”张松海觉得叉烧包就是好吃，“我这是第一次吃所谓的港式早茶，广东人每天这个吃法，难道不上班吗？”

“哈哈，又瞎猜。”谢佳人笑了，“广东的茶楼有早茶、午茶和晚茶，一般早茶比较多。听我爸爸讲，佛山的早茶铺子开门最早的早上4点就开了。现在的早茶，更多的是作为消遣，比如全家一起来，或者街坊退休老人，大清早过来，一盅两件，一份报纸，几个伙伴，从早上茶馆开门一直到收档。这也是一种生活。”

“什么是一盅两件？”张松海问道。

“一盅就是茶，两件指的是点心。配茶的点心，干蒸马蹄糕、糯米鸡等，现在还有人喜欢配西式糕点，吐司面包什么的，我算开了眼界了。”谢佳人细致地解释。

“人都说深圳是个节奏很快的城市，为什么我在这里坐着并不觉得快呢？”张松海看着周围悠闲吃茶的食客，有些感慨。

“那是因为上海更快。我在上海待了10年，每天都有种无形的压力催着你快跑。你还不知道到底在跑什么，为什么跑，你只知道，旁人跟你一样都在跑，你跑得慢，就被人拉下，最终被淘汰。太快，来不及去品味生活，来不及去思考问题，人生10年就在不断地向前跑。现在回头看看，得到一些，失去一些，得到那些未必需要，但失去那些永远无法挽回。”谢佳人好像闷着这些话好久，一下子都说出来，表情也多了凝重，像个哲人。

“你需要什么呢？”张松海看着谢佳人。

“你说呢？”谢佳人脸上现出忧伤无奈，“在这个世上，男人有着天生的优势。无论是精力、脑力还是思维方式，甚至游戏规则。很多事情如果我是个男人，做起来就简单直接得多。但我是个女人，很多时候，女性都是比较感性的，我也不例外。有时候会想，这样一直生活下去，等再过10年，我会不会后悔？甚至有时候会有种什么都不顾的冲动，就这样吧，不跑了，就这样在原地好好享受享受生活。”

“那么为什么不停下？”张松海看着眼前由女强人变为了女人的谢佳人，“维持这样的生活，让自己的心绪放缓一下。如果一生都在追求幸福，但从未享受过幸福，这样的一生难免也太可怜了。”

“我何尝不知呢？所以现在也不能也不敢放手。很多东西现在是你的，将来未必是。”谢佳人从失神中恢复过来，冲张松海笑笑，“我的目标是用最多五年，让自己可以好好地放松下，彻底地放松。”

张松海叩了下谢佳人放在台子上的手，“嗯，我陪着你。”语调异样的温柔。

10月底11月初的香港，天气是很舒服的，不冷不热，外加潮朝的海风，即便在午后，也不觉得特别的热。

张松海与谢佳人从车里下来，谢佳人指着前面的大厦：“应该就是这里，27楼。”

这是一栋看上去有点旧的写字楼，坐落在香港警察剧里非常多提到的西九龙。走出电梯间，27楼一共有6个单元，从A座一直到F座，他们的目标是C座。前台小姐去里面叫人的空当，张松海与谢佳人四处打量着。这儿的面积并不大，最多200平方，最外边靠窗是几个小房间，中间的大厅是那种最简单的办公隔断。工作人员只有前台的接待小姑娘。“估计因为今天是周末，刚好外盘也不开的。”张松海暗自揣测。

“谢总啊，你终于到了。”耳边响起非常标准的普通话，让张松海一下子清醒，“电话里一直邀请你昨天晚上就住过来，一直等到这会儿你才到。这位是？”

“他叫张松海，自己人，”谢佳人转头看了看张松海，“这就是我早上跟你提起的关总，以后还要请关总多多提携照顾。”

“开玩笑，开玩笑，”关弘毅的声音浑厚深沉，像电视台的解说。关弘毅看着张松海递过来的名片，“有道是强将手下无弱兵啊，以后还要张总多帮忙才是。”一边寒暄着，一边把谢佳人和张松海领进了会客室。

“我真没想到关总普通话说得这么好，声音好像能讲到我心里一样。”张松海不动声色地试探了下。

“我是北京人。”关弘毅的第一句话就让张松海吃了一惊，“1997之后才到的香港，这一晃已经六七年了。”

“哦？怪不得啊。”谢佳人话锋一转，道：“这次来，主要是把之前谈的注册一家BVI[注]公司的事情，能定的话尽快定下来，刚好张松海今天也在，很多事情，后期可能还需要你们俩互相协作。”所谓单刀直入，不过如此。

“那我就开门见山。”关弘毅也直截了当，“上次跟谢总提到过，目前海外资金对于国内股还是充满了投资欲望，最近半年有好几家海外的资金联络过我，在寻求直接投资国内证券市场的可能。你们俩都是这行的行家，海外资金原则上只能买B股，但同A股比起来，流动性和可选择性差距太大。所以我之前跟谢总提出过一个构想，我们成立一家BVI的公司，用这家BVI的公司在香港注册一家投资公司，吸纳海外的意向资金，作为资产管理项目来运作。同时为了规避大陆的监管，我们在上海也注册或者控制一家投资公司，通过一些其他的途径，将海外资金逐步地投入到上海的投资公司，进行A股的投资。”

张松海心知肚明所谓的“其他的途径”就是地下钱庄，有些话他是必须要替谢佳人问清楚的，“有几个问题，还要关总替我解惑一下。第一，这些海外资金是否有运作时间的要求？如果有时间要求的话，我们在后期进行资金往来的时候，可能会面临一些其他的问题。第二，在资金往来的过程中，必然伴随的资金调度会产生很多相应的费用，关总怎么考虑这个问题？第三，在上海的可以控制的投资公司我想还是重新注册比较好，但国内现有的投资公司注册资本金至少要1000万起，我不知道关总怎么考虑这个问题。”

“张总的问题都在点子上啊，我对我们的合作充满信心。”关弘毅直言不讳，“第一个问题，这些海外的资金一般来说投资时间都比较长，主要看我们香港的投资公司怎么跟他们签署委托理财协议，我倾向于签署至少三年期的，而且，我自己的感觉，中国的市场，将会有一轮长达数年的上涨行情，这点我可以想办法说服出资人。第二个问题张总多虑了，所有的资金调拨费用都由出资人承担，我们不会在

代理合同上写死，但这是惯例，毕竟我只能帮他们寻找一些渠道，有些出资人有自己的渠道，比如通过一些贸易公司把钱弄进内地，这就不用我们多管。我们只需要通过香港的投资公司跟客户签订协议，约定好操作主体在上海的投资公司。至于资金之间调拨的费用，不用我们过多考虑。最后一个问题，我觉得是不是可以这样考虑，如果张总有合适的朋友在做投资公司的话，我们可以直接跟他谈合作。我个人的观点，重新注册的话，反而有些不太方便，第一是新公司的监管压力可能会比较大；第二是公司的存续期比较短，不太方便我们开展业务；第三就是新成立的公司初期的投入还是比较大的，有个好的合作伙伴会省掉很多事情。”

有些话关弘毅已经说得很直白了。他们要做的其实就是空手套白狼的事情，帮那些想做A股的海外资金把钱搬到国内做A股。用一个旧的投资公司，一方面是成本大大降低；另外一方面，出了问题，拍屁股走人，跟自己毫无关联。

“果然是人精。”张松海暗自想着，跟谢佳人对视了一眼，他继续问关弘毅道：“所有的这些客户的交易安排、收益结算，关总是怎么考虑的？”

“这就是之前我跟谢总提到的。”关弘毅自信满满地道，“我觉得我跟谢总这边各自负责一摊吧。我负责资金的调配渠道和海外资金的引入渠道，张总主要负责上海那边投资公司的运作。我们大家的收益主要来自客户投资资金的收益分成，一般的惯例是净收益的二八开吧。客户拿八，我们拿二。至于我们的二怎么分，这都好商量。”

“这样吧，我们简单点，”一直坐着没动的谢佳人开了口，“其间的收益有这么几块，第一个就是客户的收益分成，这块儿因为我们还要负责整个投资的情况，上海毕竟还要有其他的投入，比如研发啊，比如人员操作啊等等，所以这块香港公司跟上海公司五五开，关总看怎么样？”

“谢总好厉害，”关弘毅不在意地笑笑，“五五开绝对不行的，我知道你们还应该有一部分返佣收入，这块我不参与，但是投资收益分成部分香港公司至少要拿到七。”

“我也直接跟您实话实说，”张松海事先已经跟谢佳人交流过这个问题，“BVI公司注册这块儿，我们双方一人一半，各50%，所以香港的投资公司这边，大家的权益都是一样的。我们也想多拿一些，但是上海那边我必须给人足够的利益，才能顺利地把各种业务做起来。说白了，香港仅仅是开个门，真正的运作都在上海，没有四成，我根本安排不过来。”

“这样，6.5对3.5，不能再少了，不然我跟雷锋没太大区别了。”关弘毅咬死不松口。

“这样吧，我们也不要八字没一撇就开始争论分多分少，我看我们先把BVI公司注册好，再把香港公司注册好，先做起来，前期比例我们可以放在6.5对3.5，但是关总要体谅我，在上海，各种成本比香港要高得多，大家都不能白做。”谢佳人不想在这些犄角旮旯的地方多放心思，“再说了，我也知道关总在资金调配上应该还有一些额外的收入，我就不信，地下钱庄不给你补点？”

“哈哈，谢总太厉害，我服了。”关弘毅站起身笑了起来，“大体框架就是如此，下月初我会去上海一趟，到时候我们再碰一下，把上海那边的一些业务搞清楚。BVI公司的注册，谢总看……”

“我在香港待3天，注册资料之类的应该这次都能办掉。香港公司的注册事项，你来就行了，到时候跟客户签署的委托理财协议书，你要让张松海过目下。”谢佳人一边朝门口走，一边跟关弘毅道，“信任是基础，关总办事，我还是放心的。”

“晚上你们住香港吧，明天可以到处走走看看。”关弘毅跟在旁边道，“我们一起吃个晚餐，应该没问题吧。”

“不了，我还要先回趟深圳，周一我带资料来，”谢佳人谢绝了关弘毅的邀请，“这个事情还是要趁早，早做容易做起来。晚一点就不行了。”

出大厦上了出租车，谢佳人对张松海道：“我们今天住香港，房间我已经订好了，晚上我想去太平山看看，你陪我好吗？”

“好啊，我从来没去过太平山顶呢。”张松海答应着，心里还在盘算着刚才谈的分成问题。

---

1. BVI，全称是The British Virgin Islnds，英属维京群岛，是世界上发展最快的海外离岸投资中心之一。该地是国际著名的避税天堂，根据该岛的法律，所有在该岛注册登记设立的公司，除了法定每年计缴的登记费用（非常少）外，所有业务收入和盈余均免征各项税款。目前很多国际知名的大公司为了其避税的运作，均在该岛设立避税公司，并展开复杂的国际避税业务活动，著名的就有国内联通公司的香港上市主体。对于投资人来说，BVI公司有个最大的好处就在于不需要公开股东身份。

野心三部曲之二：财富想追



本来我是个以精神愉悦为目标的人，但是当我看到所有的标准都只用财富来衡量的时候，我想要精神的愉悦必须也要成为一个有财富的人。

据说登太平山最好的时间是黄昏和晚上。张松海和谢佳人像平常的大陆游客一样，在下午3点多钟的香港街头漫步。

“这是个非常有味道的城市，”谢佳人轻扶着张松海的胳膊，看着五颜六色衣着的人们从眼前滑过，“我来过几次，但这次不同。”

“我知道，你早上说过的，轻松么。”说实话张松海对香港没有什么感觉，在他的印象里，香港除了金融骗子就是脚气。

“我们应该乘地铁出来，换一辆巴士，去太平山，这样才可以感受一下香港平常人的生活。”谢佳人道。

“这就是好日子过得多了，莫非所谓的‘有钱人的恶趣味’就是指这个？”张松海开着玩笑，“你要跟我一样当初上下班都靠公交车，肯定没有这个劲头。”

“就算是恶趣味吧，偶尔放肆一次，走一走路也蛮好。”谢佳人把小挎包挂在了张松海的肩膀上，“你拿着，这个包真重。”

张松海无奈地笑笑，把挎包拿在了手里，谢佳人今天的好心情，是难得一见的。

谢佳人比张松海大了8岁，毕业于“中国仅有两所大学”之一的清华大学，他们那年的大学生刚好赶上了大事件，所以工作分配还是相当不错的，谢佳人被分配到了当时的广州市财政局。小平同志南方谈话后，深圳逐渐成为改革开放的最前线，她阴差阳错地进入了深圳当时还隶属于财政系统的某家证券公司，属于券商行业的第一批高学历人才（早期券商从业人员学历普遍并不高）。后来几次辗转，1994年进入了现在的证券公司并被派驻上海参与筹建营业部。一晃眼，10数年的光阴一逝而过，她在不知不觉中直奔40而去。

公司里人人都知道，谢佳人还是单身。据说在90年代末她曾经有过一段感情，后来不知什么原因分手了，之后便一直单着。当初她做老总的时候，有些员工挨了批评不服气，背后总说她脾气古怪，实际上她并不古怪，仅仅是别人对她不了解而已。

“晚上要不要喝点酒？”谢佳人问道。

“随便你啊。”张松海笑笑，“不过你知道我的酒量的，比较差。今天有什么好消息吗？我看那个关弘毅，有点不够踏实啊。”

“从现在开始，先不谈那些乱七八糟的事情。”谢佳人用力挥挥手，“晚上我们喝酒，我好久没有放肆喝醉一次了。”

“我昨天刚喝过，饶了我吧，你喝醉，我看你醉，好不好？”张松海毫无风度地求饶。

“不好。我们再玩真心话游戏吧。”谢佳人看着他，“就像那次一样。”

张松海突然有点不好意思：“不是已经听过我的真心话了嘛，还要听什么？”

“再说一遍不可以吗？”谢佳人笑意浅浅。

太平山顶是香港最高点，海拔500米有余，位于香港岛西北部，一直是香港的标志之一。两人到达时天色已将傍晚。映着落日的余晖，谢佳人的面庞有些模糊，原本坚毅分明的五官添了朦胧。

傍晚略带潮湿的风轻轻吹拂，远处的斜阳懒懒地罩着，缆车和轨道接触的响声混杂着山间树叶被风吹动的声音，让人有种不知置身于何处的不真实感。

“真的很漂亮。”张松海由衷赞叹，“怪不得好多电视剧喜欢在这里取景。”

“那边那个亭子古香古色，就是狮子亭吧，”张松海指着不远处问，“罗文以前唱的一首歌，号称香港人精神的，叫《狮子山下》，是不是就是这里？”

“我不知道，”谢佳人摇了摇头，“你倒真是什么都懂啊，张百科。”“张百科”是同事们送给张松海的外号，意思是他号称百科全书。

“我有阵子喜欢听他的歌，你肯定也听过的，除了《射雕英雄传》之外，他还有一首很有名的歌。”张松海卖了个关子。

“什么歌？我怎么一点印象都没有。我很少听男人的歌，除了李宗盛的。”谢佳人露出好奇。

“还记得以前有个电视连续剧，《八月桂花香》吗？”张松海道，“里面的主题歌，名字已经不记得了，只记得开头的歌词是“尘缘如梦，几番起伏总不平，到如今都成烟云……”

两人就这样有一句没一句地聊着，沿着路慢慢走。此时夜幕笼罩，放眼四望，只见远处的港岛和九龙宛如镶嵌在维多利亚港湾的两颗明珠，交相辉映。

“不知道住在这山上的人，每天看着这样的景色，是什么样的心情。”张松海知道，太平山顶还是港岛最负盛名的豪华住宅区，“我发现人跟人相比，还就是不平等。譬如你我，想看这样的景色，就只能忙里偷闲。”

“哪里有真正的平等啊。”谢佳人笑着叹气，“不是投胎投得好，寻常人从一张白纸熬到住在太平山顶，不知需要多少的运道呢。”

“说实在的，我以前上大学的时候，根本不觉得物质生活有多么重要。”张松海感慨，“就连刚上班的时候，也是觉得只要自己觉得满足了，生活就会很幸福。”

“那现在呢？”谢佳人饶有兴趣，“现在变了吗？”

“就是从2001年开始吧，那之前做股票一直做得少，运气也不错，从2001年开始，一直在赔钱，但我却突然对财富有了追求。”张松海回忆着，“以前仅仅觉得钱这个东西，够用就行了，但真的发现行情没有了，挣钱不容易的时候，就会有种焦虑感。你说，男人一生为了什么？”张松海自问，“本来我是个以精神愉悦为目标的人，但是当看到所有的标准都只用财富来衡量的时候，我想要精神的愉悦必须也要成为一个有财富的人。”

“现实让你越来越有野心了？”夜凉如水，谢佳人只穿了一件单衣，她不由朝张松海靠了靠。

“也许吧，尤其是接触的客户越来越多，听到的故事也越来越多，”张松海低着头，有点想抽烟，“股市股市，原来就是故事故事。别人可以有的，我为什么不可以呢？那些人有什么？无非是个好爹，无非是次运气，无非是个内幕交易而已。比脑子我不差，比机遇我也有，比本钱我还年轻，我确实也想过那样的富足充裕的生活。抽

惯了三五再抽四块钱的牡丹我是不习惯了，开惯了车让我走路我也不习惯了。”张松海顿了顿：“既然衡量一个男人是否成功的标准就是财富的多寡，那就让我全力以赴，去证明自己的价值。我想过，男人一生最重要的无非财富地位与事业，想要自己被尊重，就要拿出实力去证明，你说呢？”

“我一直都很看好你，”谢佳人看着他，“而且我一直都相信你一定有这么一天。我会亲眼看到你的成功，我相信的。其实，我也一直希望看到你尽快成功。我们就以这次香港之行作为你另外一页的开始吧，我确信你一定会成功的。”

“其实我一直都很感激你。”张松海犹豫着，又努力地鼓起了勇气，“嗯，不仅仅是感激。进入这行一直是你带着我走，这无须我多说，这份情我还不起，也无从还。我只说，有时候，对你，我有一份，或者说，叫歉疚，或者是，对不起……”

谢佳人故作轻松，“我知道你要说什么，我知道。”

“你不知道。”张松海急切地分辩，“那天晚上，之后我没有说一句话就走了，是因为我……”

“这都不重要，不对吗？”谢佳人有点释然，也有点心酸，“我也没有怪过你啊，你一直还是我的，好帮手。”

“不不，也许今天不在这山顶，我也不会跟你再谈起这件事，”张松海有点急，“我走，既是因为无力承诺，更是觉得世界的不真实，我甚至，甚至对你的做法，也有不理解，甚至怀疑你是……”

“你怀疑我是故意的？”谢佳人抬头看了看他，“如果我就是故意的，你怕吗？”

“当时的我，怕，”张松海不再看她的眼睛，“现在的我，不怕。”

“呵呵。”谢佳人又朝张松海这边靠了靠，张松海鼓足勇气搂了谢佳人的腰，浑身轻颤，几乎脸贴在张松海怀里的谢佳人呢喃：“你记住，我对你，比爱情少一点，比友情多一点，比同事近一点，比情人远一点。我不曾对其他男人有过这样的感觉，也许是我们认识太久了，但我没有后悔过，更别说抱怨。我不要求你什么，但是你知道，我最恨的是什么。我不会成为你的负担，也许将来我们会分开，也许不会，但无论如何，我对你的心意，不是假的，你知道我不是那种逢场作戏的人……”

“我知道，我知道，”张松海连说了两句，有一丝的内疚，“只是，我什么也给不了你。”

“我只要一个真实的你，”谢佳人看着天空中围着光晕的云，“我只要一个真实的你。”像层层峰峦的云朵，她又重复了一遍。“来证明自己付出的感情也是真实的。”——这句话她说在自己的心里。

张松海看着远处城市的通明，两手把谢佳人的腰抱紧了，谢佳人的头贴在他胸上，两人就以这样的姿势站在夜色苍茫的太平山顶上。

野心三部曲之三：模式想学



这世上有两种人，一种人同患难可以，共富贵艰难，另一种人刚好相反，我就怕你们刚开始挣钱时候还齐心协力，到了真的有钱了，有些人的想法就不一样了。

王志是周一下午3点才被通知到楼上总经理办公室的。一般来说，周一下午收盘之后都是每周的周会时间，但这周的周会一大早小朱就通知暂时取消，所以当王志接到张松海的电话要他上来一趟的时候，心里是很不踏实的。

进了办公室，他发现屋里还有一个人，这个人是营业部的客户。“来来来，坐吧，”张松海很随意地让王志坐在旁边的沙发上，“不用我多介绍了吧，这是李国威李总，咱们营业部的核心客户。”

李国威爽快地笑了，“哪里称得上李总，你叫我名字就行。”王志点点头，没有出声，他知道，叫他上来不是为了给他引荐一个客户。

“简单点，营业部想安排你出趟差，”张松海解释，“跟李总一起去趟宁波，去探一下传说中的解放南路营业部。据说那条街上现在游资云集，银河坐不下就去光大，光大坐满了就去东吴，总之那边热闹得厉害。”

“咱俩就是探子，去看看人家怎么来的操作灵感，当然，你们张总让你去主要是让你看看人家营业部的经营模式。”李国威补充说道。

“嗯，”王志有点懂了，但又有点糊涂，“带介绍信过去？要不要跟那边的人提前联系一下？”

“不是，你想岔了，”张松海笑了笑，“这都是独门武功，不传之秘，就这么上门请教，人家根本不可能搭理你们，就以客户的名义，去开个户。资产量这块李总有的是办法。你之前也跟赵爱国不短时间了，有些东西想必比我还要门儿清，李总人太爽快大度，有时候细节上未必照顾得到，你虽然年龄不大，但我知道你是个心里有数的人。主要的任务是尽量地打入他们的核心客户圈子，当然你不可能一去就跟人混熟，我昨天晚上想了想，你们可以假装有钱的富二代，哈哈，你别看我，不是假装，就是有钱的富二代，牛皮吹得大大的，就说想让人帮忙理财，资产规模嘛，你们自己随意编，我想他们就算再有钱，也不会嫌钱多吧。王志你就好好地领会理解下他们营业部的一些运营模式，比如营销队伍的情况、客户服务的内容，甚至一些大客户常有的资金服务情况，要注意细节，注意分寸。”

王志一边听张松海说，一边在随身携带的本子上记录着。看他写完了抬起头，张松海道：“有问题吗？”

“有两个问题，”王志知道张松海的工作风格，没有多余的话，“第一是资金安排，一般这种业务，没有上千万根本打不动人；第二是我们俩的角色怎么安排，他老板我跟班还是……哦，还有就是去多长时间？”

“时间上你们自己掌握，觉得了解得差不多了就回来，我估计一周差不多吧，去了就说是慕名而来，专门找能帮自己理财的专家，这样知道他们的模式应该不难。”张松海先回答了时间的问题，“资金安排你听李总的，你们的角色随便，只要合乎情理就行了。”

“资金这边我负责，会过去一千万在那边账上走一圈，我们又不准备真的让别人做，一千万用来钓鱼应该足够了，”李国威接口说

道，“带现金本票过去，应该不复杂。我嘛，就是那个富二代，你嘛，就是我的贴身伙计，我看这样安排挺好。”

“那我们什么时候启程？”王志点头。

“明天中午吃过中饭就走吧，这里到宁波开车有小400公里呢，估计到了宁波已经下午四五点了，”李国威随口说道，“明天一天干不成什么事情，后天一大早我们就去他们现场。”

张松海扭头看王志，“其他没什么事情了，那明天中午在营业部吃好饭，你们就去吧。你回去再想想，最好心里做个计划。”

“小家伙态度很认真，”王志离开后，李国威跷起二郎腿评价道，“就是不知道业务怎么样。”

“应该不错，跟赵爱国跟了大半年了，一直在帮他报单，应该见识不少。说实话，我在他那个年纪，还没有这么好的机会呢。”张松海递给李国威一根烟，自己也摸了一根，点上火，用力抽了一口。

“赵爱国到底什么事啊？”李国威眯着眼睛问张松海道，“据说现在人根本就找不到了。”

“跟你又没什么关系，这事现在没结论，我不能随便说，你别问了。”张松海截住了李国威的话头，“跟游资谈事情，估计你不如王志，到时候你多让他出头。你就是人太直，城府不够，容易被人一眼看穿。”

“行了行了，萝卜大了不用屎浇，我明白还不成。难道我还不如个毛头小伙子？”李国威不耐烦地弹了一下烟灰，“我也跟宦仕臣他们说了，这次我打头阵，到时候真的开始做的时候一定要有我一份，你别忘了拉兄弟我一把。我现在压力大啊。”

“你还能有什么压力，不就是钱不够你造的嘛？”张松海不以为然地笑了笑，“你再怎样不够花，瘦死的骆驼还是比马大，只不过你生来就这个吊儿郎当的样子，幸亏你们家老兄比你出息多了，不然你们家老爷子非气死不可。”

“我压力大的不是这个。你知道我花钱算是无底洞，三十好几的人了，总不能天天跟哥哥要钱，投资公司这边一直不挣钱，我能不着急上火？”李国威有些郁闷地把烟头摁灭在牛头形的烟灰缸里，“老实跟你说，现在我们家靠的是我媳妇儿，岳父家那边虽然对我恨之入骨，但还是疼孙女，丈母娘一直朝这边贴钱。唉？几点了都，宦仕臣怎么还不来，东西我都带来了，等着他帮我看呢。”

“约的就是4点，还没到呢，”张松海站起身，“我劝你那些字画，还是留着吧，现在应该也卖不上价钱，卖得少了也不够你烧的。何必呢？你说是不是。”

“先看看再说吧，真要准备做点什么，我总要有点本钱入股啊，我们家老兄肯定不可能把投资公司的钱往这里投的。”李国威一脸伤感。

“你要靠卖字画才能搞多少啊？”张松海这才知道李国威着急卖字画的原因，“不对啊，周五吃饭时候才提的这回事，之前你就打算卖字画了啊。”

“我之前也想跟凌峻峰一起做点其他的，”李国威不在意地说道，“他说有个4S店，在嘉兴，要转让。做广本的。接下来至少要3000万，现在他能帮忙做个中间人，但是想自己吃下来，不过他的实力我知道，肯定不够的，所以我也想凑点份子，到时候也算有个正经生意干干。不过干股票干得久了，对于实业的兴趣不是很大，我觉得你上次说的那个思路对，凭什么别人可以，我们就不可以，真要做出

条路来，一年也不少啊。跟你说白了，跟他们这些人在一起，我主要是担心他们不带我玩。”李国威说完，有点意兴阑珊。

“我就知道你担心这个。”张松海表示理解，毕竟李国威钱不多，也没有什么特别的长处，要说唯一的资源，就是他老兄的投资公司，怕被别人一脚踢开情有可原，“这个你放心，到时候怎么运作我来安排。”

“那你先跟我透个底吧，”李国威不甘心地追问道，“我好有个数，说不定我们家老兄也有兴趣参与参与，你知道他，手头上闲钱不少的。”

“我的思路是这样的，如果这次去看了之后，觉得可以干，你们几个人就一起成立一个小范围的私募基金，在我这里开一个共管账户[注]，用谁的名字无所谓，当然，最好别用机构户，因为还要涉及交税，没有任何必要。出金必须要有严格的授权，你们几个出资方一起约定好出金的安排。按照最初的出资金额进行份额折算，我这里负责给你们每周计算一次单位净值，我们就跟一般的基金一样，区别就在于一个月放开赎回一次，而且申购赎回必须经过你们所有的出资人商议。每年安排一天进行结算，愿意派红利就派红利，愿意继续在池子里滚动就滚动，不分红也行。”张松海想拿巴菲特的伯克希尔－哈撒韦举例子，但估计李国威未必听说过，就没有说。

“听上去不错，那我们说好，到时候入股算我一个。”李国威再三强调着，“你估摸这规模需要多大？”

“我觉得凑一个数最起码的吧。”张松海又递给李国威一根烟，“你不用担心，我知道他们的实力，多的不过三五千万，少的比你多不了几个。”

“我看你的思路行，我反正没本事，但我有一点还比较自信，我眼光还可以，”李国威肯定地说，“我觉得你有思路，将来是能干大事的人。”

“这条路其实是现在的世道里无奈的。”张松海道，“其实我一点也不担心做不起来，一定能做起来的，问题是做起来以后。你们都是来自五湖四海，为了一个共同的挣钱目标走到一起来的。这世上有两种人，一种人同患难可以，共富贵艰难；另一种人刚好相反，我就怕你们刚开始挣钱时候还齐心协力，到了真的有钱了，有些人的想法就不一样了。”

“你觉得他们水平都怎么样？”李国威问张松海，“我觉得宦仕臣算有水平的吧。”

“能在三年多的熊市里熬到现在还有这么多资产的，哪个没有点水平？”张松海不以为然，“我跟你说在前头，到时候你看我判断得对不对，你们这几个人，凌峻峰人太聪明，牛市挣不到大钱，但熊市不会赔钱；宦仕臣注定是大起大落的主，估计将来成也是他，败也是他；杨文兴是异常谨慎的人，很善于捕抓长线股，但不爱多说，在这群人里影响力不够；周东明跟凌峻峰一样都是脑子够活，但缺乏魄力。”他停了一下，感慨了一句，“最牛的，当然是赵爱国了。”

“他不爱跟我们玩，我也不喜欢他，傲个鸟，”李国威不服气，“这人喜欢单打独斗，跟谁也不来往的。”

“正常啊，这世界能让他看在眼里的人本来就不多。”张松海眼睛盯着天花板，意味深长，“不过他真的是全面。你回头有兴趣可以问问王志，他一直跟赵爱国出去做盘子，肯定学了不少。”

“其实你的意思我明白。”李国威一转话题，“无非想找个新的模式，用我们当实验品，拉出一批成熟的私募基金嘛，我说得对不

对？”

“你怎么这么想？”张松海有些诧异，实在没想到李国威眼光能有这么深，“你这话说得太……怎么说呢，明明这是个互惠互利的事情，让你一说，好像我在利用你们一样。”

“拉倒吧，互惠互利你还不如直接给我个消息票呢。”李国威起身去倒了杯水，“费这劲，你肯定想法比较多的。”

“算是吧。其实券商现在日子很难过，”张松海看着窗外的黄浦江，“我要是有天天抓涨停板的本事，我还干什么营业部老总？自己炒股票得了。你说券商以后怎么体现价值？不就是能让客户挣钱么，问题你有这个水平吗？既然我不可能做到让客户天天挣钱，那我就退而求其次，我帮你发掘挣钱的机会，或者说挣钱的模式。你难以注意到的，我帮你注意，没有想到的，我帮你想到，哪怕帮你企业合理避个税，这也是我的价值所在啊，这样你才离不开我，我才有了生存的机会。你看吧，明年这时候，证券公司必倒一片，居安不思危，很危险的。”

“得得得，我服了你还不行？又一通大道理，你不累啊？”李国威也像张松海一样走到窗边，望着远处的黄浦江，“反正我觉得你有前途，哥哥决定之后跟着你混，兄弟别有压力啊。”

张松海刚要说什么，就听得有人敲门，“请进。”转头对李国威道，“应该是宦老师来了。”

进来的果然是宦仕臣，背后还跟着一个，也是老相识，还是付大姐。李国威愣了一下，跟张松海对望了一眼，发觉对方也有点不解。

“宦老师来了啊，”张松海笑着道，“没想到付大姐也一起过来。”

1. 共管账户：顾名思义，就是由出资人共同管理的账户。所谓共同管理，指取款手续需要多方到场方可完成。张松海此处所说的共管账户并非严格意义上的共管账户，仅仅是借用了这个概念。

掮客的钩心斗角



低成本资金——掮客中介——高利率收益——还低成本资金——留存利润；不要轻易让别人看到自己的底牌，不仅谈生意如此。

四个人坐定后，张松海先开了口：“国威先把东西拿出来给宦老师看看吧。”李国威拉开放在沙发脚边的袋子，从里面拿出一卷一卷的字画来。

宦仕臣从随身的口袋里把眼镜拿出来戴上，贴着李国威展开放在桌子上的字画，边看边嘴里嘀嘀咕咕地念叨着。

大概有三五分钟，宦仕臣抬起了头，看着李国威说：“这恐怕有五六十张吧，其中大多是没有装裱过的，很多都是别人的作品送给你们家老爷子的，上面都有赠言，这些不太能卖得出价钱。但有些已经装裱好的，比如那张山水的，还有刚开始我看的那幅字，都是很见精神的东西，作者也算是当今的名人，估计那些一共卖个百十万问题不大。”

趁着宦仕臣喝茶的工夫，李国威追问：“这些东西，您给估个大致的价钱？”

“我爱好这个而已，但估价说实话我还没这个本事，不过我今天带付大姐来，就是为了估价来的。”宦仕臣抬头看着张松海和李国威。

“莫非付大姐您还是行家不成？”张松海惊讶地望着她，因为上周五吃饭的时候，谈论起字画，付大姐一句话也没插过。

“我哪有这个水平，”付大姐摆摆手，“还是让宦老师说吧，我嘴笨，说不清。”

张松海对付大姐并不熟悉。付大姐并不是时间非常长的客户，也就是一年前才到营业部来开户，来的时候就是冲着宦仕臣来的，开户的时候用的是她女儿的名字。大家只知道她姓付，其余的事情知之甚少。宦仕臣也并不避讳，直言自己就是付大姐女儿账户的实际操作人。

从这半年开始，只要宦仕臣到营业部，付大姐多数时候总是一起来，宦仕臣的房间本来还有一个客户，但那个客户自2003年之后就很少过来，看样子是准备长期卧倒就地装死的。一般来说股民买股票之前都是想挣个快钱，打个短线。买了之后不涨就把短线做成了波段，接着把波段变成长线，最后变成遗产。美其名曰做股票，其实是在被股票做。

因为同房间的人从来不来，所以付大姐也扎实地享受了大户的待遇，但她确实话很少，跟别人也很少聊。宦仕臣的房间不断有人来，她就在旁边双人沙发上安静地听宦仕臣跟人说股票，聊行情，偶尔几句闲话的时候，跟着笑一笑，看上去很普通。

让张松海意识到她不普通是几个月前的一件事情。那是个很闷热的下午，气温不高，但空气中湿度很大，就连这么高的办公楼里也是潮潮的。大概下午4点钟的时候，电梯里出来了3个人高马大的男人，领头的一个穿着红色的圆领T恤，剩下两个穿着黑西装，打着领带，戴着墨镜。他们从电梯里一露头，小朱就吓了一跳，正要问他们来找谁，付大姐从客户区那边拿着手机出来了，冲领头的人点了点头，招呼他们在大厅里坐了下来。

张松海是后来听小朱他们闲聊才知道，那天来的几个人应该就是所谓的要账公司的人。来找付大姐是因为付大姐有笔钱需要他们帮忙讨要。据说，付大姐坐在他们对面，用非常冷酷的声音说道："欠债还钱，天经地义。当初给了150万，一共连房子带车用了140万，我只要100万，剩下来的都是你们的。"张松海想象着那幅场景，心中也生感慨。这是怎样彪悍的人？

"还是我来说吧，"宦仕臣接过了话题，"她说不清楚。是这样，她先生，原来是开典当行的。你知道，收藏这个事情，典当行的人一般眼光都很好。他们家这样的艺术品也比较多，但是她本人是不懂的。不过干典当行的，跟各种画廊啊、艺术品展览馆啊的关系总是不差的。国威这些东西呢，我想是不是先让她找个人帮忙看下，她不太好意思直说，我就替她说了，如果价位合适的话呢，她就全要了。"

"全要了？"李国威坐直了身子，"宦老师，我不是要典当，我是要卖啊。"

"不是典当，我当然知道，"宦仕臣笑了笑，"她自己就有兴趣直接买了。"

"原来是真人不露相啊。"张松海心知宦仕臣不会因为这事情带着付大姐来他办公室，买画大可以直接跟李国威联系，"今天才知道，付大姐才是真正的金主啊。"

"说到金主，今天还真有点其他的事情跟张总说呢，"宦仕臣的起承转合那叫一个自然，"主要是资金业务上的。"说完有意无意地看了下李国威。

李国威马上醒悟过来，说道："那你们先聊着，我还约了人打牌。"看着在座的三人谁也没有出言挽留自己，越发明白他们要谈些

私密的事情，“那东西我先拿走，付大姐、宦老师，我明天启程去宁波，最迟下周末也回来了，到时候付大姐约好人我们就碰头。”说完，拎着包起身就出了门。

看到李国威把门关紧，宦仕臣转向张松海：“付大姐对资金拆借有点兴趣。不知道张总有没有这方面的路子。”

“哦？借入还是借出？”张松海不动声色。

“借出，她主要是资金借出方。”宦仕臣说道，“大概的规模目前是6000万到8000万。”说完还看了付大姐一眼，“当然，如果给点时间准备，再多一点也没什么问题。”

“嗯！”张松海心里不由得一震，这绝对不是个小数目，“资金来源是？”他就说了一半，眼睛看着付大姐，等她回答。

“主要是原先搞房地产的一批钱。”宦仕臣的这句话可不是张松海想要知道的内容。还好付大姐补充了一句：“宦老师没说清楚，都是我自己的钱。当然如果还有资金需求，我可以再去筹，但相应的利息就要高一点。”

“那我就直来直去了？”张松海点了根烟，看着宦仕臣和付大姐，“我这边确实有朋友愿意做这样的业务，当然，前提是在营业部做三方监管，不然风险控制这块儿很难做。以付大姐这个规模，目前看足够了。现在市场行情也差，愿意配资的人毕竟少。宦老师以前就干这个发家的，你应该知道。”顿了顿，张松海接着问道，“怎么没考虑直接做股票呢？”

“主要是考虑行情不好，也没什么可做的。”宦仕臣急忙插嘴，“我还是看跌破千点的，现在让她买股票不是在害她嘛。如果能把钱拆出去，你又能帮忙控制风险，拿个稳定的收益我看挺好的。”

“我也是这么想，这个钱首先考虑的是安全。”付大姐插口，“能挣点就更好，现在我听宦老师说，新股也没法打。”

“新股现在都是配售。”张松海弹了下烟灰，沉吟道，“利率上付大姐怎么考虑的？这个是最关键的问题。”

“这个看情况吧，对这行，她也不是很清楚。”宦仕臣不动声色地把话头接了过去，“跟期限和金额有关。如果就一个月单做，那不能少于3%，如果半年或者一年，这个大家可以再商量。总的来说，这个么，就是时间越短越高，金额越小越高，你说呢？”

“我不懂，我听你的。”付大姐口气还是很爽快的。

“月息3%有点高，2%应该是随便借的。”张松海也不卖关子，“这样吧，我先帮你问问看，如果有人有意向，到时候我直接把你们双方约出来单谈。”张松海又问道，“付大姐刚才的意思是还能再准备一些？”

“不是我再准备，”付大姐开口，“我们义乌那边还有不少亲戚朋友，他们这几年做建筑，包工程，也都有不少活钱。如果真的有机会，他们也会把资金拆过来。”

“利率当然要高一点。”宦仕臣补充道。

“那是自然，怎么也不能让你们白忙活啊。”张松海知道他们的意思，“我不太了解，一般浙江的资金对于利率的要求是多少？”

“要看银行的。”付大姐一不留神就说了实话，“银行现在一般拆出来是6出头一点，刨掉车马费，8左右的样子吧。”

“8哪里够，”宦仕臣截住了付大姐的话头，“你根本没算中间的费用，你就算了银行信贷上的车马费，还有关系呢，脸面呢。全部算

下来，最起码12%，低于这个，就没人有兴趣了。”

张松海心里略有点鄙夷，这个宦仕臣还想在他面前耍花枪。以目前的情况揣测，这个女人应该是跟当地银行比较熟，可以用较低的成本在银行贷到款。凭空一转手，利差就出来了。浙江人果真精明啊。他不着痕迹地试探了一句：“不过现在查违规资金入市也很严的，安全性这方面……”

“这你不用担心，”付大姐果然心直口快，“我做工程本身也需要贷款，然后将工程款一点点挤过来就是，不可能直接从银行渠道搬过来，那要出事情的。”

这才对么，张松海心想：“还是有个实业公司，干什么事情都便当啊。”

宦仕臣不满地看了付大姐一眼，转头对张松海道：“资金渠道这边，就不需要跟借入方说太多了吧。”

“那是当然，我肯定要替你们保密的。”张松海赶紧弥补一下，“我提这个安全性主要是替借入方先问问，毕竟谁也不愿意做到一半，结果你们催款。哪怕给违约金，事情也耽误不起啊。”

“那不会，做这个要么不做，要么就长久地做。信用肯定要排在第一位的。你们原先也有这样的业务啊。”宦仕臣反过来试探道，“我这两年只不过没做而已，你们不是还在做吗？利率现在是多少？”

“都是朋友间的帮忙而已。”张松海不动声色地打太极拳，“利率么，也是一事一议的。”

“你们公司没有资金参与一下？”宦仕臣的这次试探就是赤裸裸的了。

“这可不敢瞎说，”张松海看了宦仕臣一眼，似笑非笑，“这件事，出你口，入我耳。就算成了，也是你们客户之间私下的事情，我仅仅是朋友帮忙。当然，双方出于对我的信任，把账户开在我营业部，我双手欢迎。但要说什么拆借啊，自己资金参与啊，包括还有人跟我提的利差分成[注]啊，那是根本没有的事。”他用力地把烟头摁灭在烟灰缸里，继续说道，“我们干金融的，靠的是信用。有些话，我还是说在前头。出了这个门，我可是不承认的。”

“那是那是。”宦仕臣听到一半，已经知道自己说错了话，“张总是谨慎人，正因如此，我们才要跟您合作啊。”

“总之这件事情我放在心上，”张松海端起茶杯小啜一口，“一有进展，我就跟宦老师讲，好不好？”

“行，”宦仕臣也干脆，“那就不多耽误你时间了。我们这就走。”

“您再坐会儿好了，着急什么？”张松海嘴上客套着，但人已经站了起来，典型的送客姿态。

“不了不了，下次再聊，我等你的信儿。”宦仕臣嘴里说着，人已经起身到了门口，一侧身，让付大姐先走了出去，转头又低声道，“她说跟你不熟，非让我带着一起来。”

“没事没事，”张松海故作轻松，站在门口送客，“有进展我马上通知你。”

宦、付二人进了电梯，只听得“叮”的一声响，电梯门缓缓合上，两人的身影隐没不见。

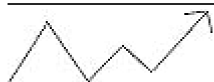
---

1. 资金拆借：即资金融入融出业务，一借一贷，挣利差为主。证券市场投资者之间的资金拆借俗称配资，由贷方将资金按照约定的利率借给借方使用，期限一般为月结。借

方需使用自有股票或者资金做抵押。一旦抵押品出现下跌或者亏损，贷方有权立刻平仓了结并取回自己的本金及利息，所有亏损均由借方承担。

2. 利差分成：由于中介帮助资金贷方找到了借方，因此贷方通常会给中介掮客一定的报酬，俗称利差分成。

探秘解放南之一：没有硝烟的战场



这里所有的布置，给人的感觉就是：这是一个专业投机的地方。这里跟王志见过的众多其他营业部的区别就在于，这里是拉斯韦加斯，而其他地方更多的是像成都路边的麻将馆。看上去是个营业部，其实干的是小型券商的活。

王志和李国威走进解放南路营业部大门的时候，是早上9点钟。

在王志的概念里，早上9点的证券营业部，应该是人烟稀少，工作人员尚未进入状态才对。顶多有几个柜员在忙里忙外地发报纸，清洁工刚刚结束了打扫卫生。但是当王志进入这个传说中的营业部大厅，一切都熟悉而又不同。

熟悉的是那种证券营业部的味道，不同的是这里有一股大战前的气氛，空气中弥漫着一种类似于硝烟的东西，无形的压迫力似乎无处不在。那种压力体现在端坐在开放式柜台后的12个柜员身上，体现在已经进行了初始化的电子大屏幕上，体现在大厅四角4台高高放着的37英寸彩电上。这里所有的布置，给人的感觉就是：这是一个专业投机的地方。这里跟王志见过的众多其他营业部的区别就在于，这里是拉斯韦加斯，而其他地方更像成都路边的麻将馆。

柜台边站着的戴眼镜男子明显是个小负责人，笔挺的西服没有任何皱纹，板直的领带搭配深蓝色的领夹，看到李国威他们走过来立刻就迎了上来。在离李国威还有两米的地方，非常礼貌地问道：“请问，有什么可以帮您的？”

李国威看了王志一眼，对戴眼镜的男子说：“有些业务想要咨询一下，你怎么称呼？”

“我姓陈，叫陈嘉。”戴眼镜的男子普通话非常标准，“负责整个交易柜台，您可以叫我小陈。”说完，从西服口袋里拿出名片夹，取出两张名片，恭敬地递给李国威和王志。

“陈嘉，交易运营主管。”李国威轻轻地读出名片，“主要是来询问一下开户业务。”

“请这边来，”陈嘉右手一让，将李国威和王志引入了交易柜台左侧一个宽敞的走廊，走廊两边，分列着不下10个小会客室，他们跟着陈嘉，朝最深处走去。

营业部的地砖非常有特色，竟然是风险提示，包括“股市有风险，入市需谨慎”，甚至还有些地砖是最新颁布的一些交易规则和手续费收费标准。王志看着这样的地砖，不由得笑：“你们就这样把这些制度踩在脚下？”

“很多客户这么说，其实我们的本意不是这样。”陈嘉边走边解释，“墙上的地方太小，各种咨询类的东西摆不下，所以这些只能放在地砖上。天花板上达不到揭示风险的效果。”

“有点意思。”李国威与王志跟着陈嘉进了走廊最尽头的一扇门。

这是一间5平方米左右的大型会客室，比之前走廊边看到的小型会客室至少要大上一倍。

“很特别，”李国威给了三个字的评语，不知道是这个营业部给他的感觉，还是在评论刚才陈嘉递给他的茶，“王志，你给陈嘉说下吧。”

“好，”王志转向陈嘉，“这是李总，我是他的助理，我叫王志。今天我们来是想咨询一下在这边开户的事情。”

“李总，王总，”陈嘉点头，“不知道是想了解哪方面的情况？”

“我就说得简单点吧。”王志早有腹稿，说得不疾不徐，“我们也是慕名而来，想在贵部开立一个机构账户。”停了一下，王志继续说道，“我们是上海的一家投资公司，注册资本金1000万，管理的客户资产有多种投资渠道，但目前证券这块业务量比较小。李总今明两年的计划是将证券业务做起来。你们在整个证券行业算是名气顶顶响的，所以就来了。”

“李总太高抬我们了，”陈嘉露出些许兴奋。要知道注册资金1000万的投资公司，业务平台都异常宽泛，“不知道李总进一步的打算是什么？是需要我们进行一些投资指导还是……”

“那肯定是需要的，”李国威没有等陈嘉把话说完，“几个原因吧，投资公司是我大哥开的，他就是法人，一会儿开户的时候你能看到。我从今年开始负责整个证券这方面的业务，不过之前行情也比较差，投入资金也比较少，所以做得并不好，”喘口气，李国威从口袋里摸出根烟，陈嘉已经把打火机凑了过来，“明年准备大做，所以我先来打前站看看。”

“那这次开户后的资金大致上是？”陈嘉试探性地问。

“先入1000万。”王志接口道，“现金本票我们就带在身上。”他知道，对付证券从业人员最大的撒手锏就是让他看到客户的资产量很大，或者很大很大。

“啊，”陈嘉有点吃惊，如果说之前还对这次谈话稍有懈怠，那现在他已经有点兴奋了，“这可不是小数目啊。李总对我们有什么要求？”

“嗯，一个单独的房间。”李国威仰着头吐了口烟，他觉得已经把陈嘉镇住了。“平时就我们俩，房间不用特别大，我看这屋就挺好。”

“是这样，李总，”陈嘉清了清嗓子，“我们这边现场交易[注]客户的资产规模是有条件的，如果需要这样的房间，资金规模至少要3000万。”

“3000？”王志不由得倒抽一口冷气，“门槛高啊。”

“这个也没办法，”陈嘉有点骄傲，他并不怕李国威他们掉头而走，对于这样的大客户，能拿得出1000万，就能拿得出3000万，他有100%的把握李国威和王志不会因为3000万的客户资产量要求而扭头走人。“虽然资产量要求高，也是没办法的，毕竟有现场交易需求的大客户真的比较多。我这边一共只有20间房间不到。如果李总可以的话，倒不妨跟别人一起一间房间，现在有个4个人的有窗户的房间，用屏风隔开，私密性还是很好的。”

“这么抢手啊，现场交易。”李国威也难以想象1000万竟然在这里买不来一个现场交易房间，“这是为什么哪？”他略有失神。

“因为现场交易有很多便利因素，”陈嘉解释，“毕竟我们的研发实力还是很强的。再说了，现场交易也可以跟很多其他的客户有个交流。”

“哦？是吗？”李国威装作有点不太重视，“你们这里都有些什么研发服务啊？”

“看您需要什么。”陈嘉继续解释，“短线我们有专人负责研究热门股，中线有人研究波段操作，长线有人专门负责上市公司调研和宏观研究。”

“原来你们名义上是个营业部，实际上干的是个小型券商的活啊。”王志有些感慨。

“不瞒您说，我们的体积，跟小型的券商相比，也差不多。”陈嘉显出自豪，“我这边千万级的客户有接近200个。”

“厉害厉害，”李国威一时有点接不上。有时候一句话可以冷场好几分钟，陈嘉上面的那句话就有这样的杀伤力。

“看来还是嫌我们小啊，”王志有些气结地打破了沉默，“果然了不得。这次算是开了眼界了。”

“不不不，您二位误会了，”陈嘉也在后悔刚才把话说得太满，连忙解释，“客户是我们的衣食父母，我们总不敢店大欺客。现场交易的客户真的很多，倒不是我有意吹牛。将来您就知道了。”

“这么多人都想做现场交易？”李国威不甘心地问道，“现场能干什么啊？”

“什么都能干，”仿佛害怕李国威和王志没有听清楚似的，陈嘉又重复了一遍，“什么都能干。只要您想做，我这里都可以做。”

“有短线荐股？”李国威问道。

“基本上每周盈利5%，成功率超过80%，”陈嘉回答。

“交易速度怎么样？”李国威继续找缝隙询问。

“很快，批量委托300笔，4到6秒。”陈嘉对这些数据非常清楚。李国威并不知道这个概念，但王志清楚，这个速度绝对是超级快，“而且永不掉线。”后一句差点让王志从沙发上掉下来。

“手续费怎么收？”李国威问了一个所有客户都异常关心的问题。

“要看是否仅仅需要提供通道服务，我们的收费模式跟其他券商略有不同，”陈嘉进一步说明，“如果仅仅是通道服务，手续费费率现场交易在1.8‰，但是对成交量有要求，月成交金额不得少于1个亿。如果需要提供资讯服务，手续费费率在2.5‰到3‰。”

“还有3‰的费率？”李国威不敢相信自己的耳朵，在他的印象里，标准费率针对的客户都是现场混日子的散户。

“您真的享受了我们的资讯服务就不会觉得这个收费标准高了，”陈嘉笑了，似乎在嘲笑他们俩的见识，“您想，一笔交易让您挣了5%，您还在乎多付1‰的手续费吗？”

王志不服气地问道：“配资可以吗？”

“这个要你们跟对方自己谈，我们只负责双方的引见。”陈嘉放轻了声音，“不负责资金的监管。”

王志跟李国威对望了一眼，李国威继续说道：“钱不是问题，不过我们这次就是打前站的，所以资金只是先带了1000万。”

“那李总您看这样好不好，”陈嘉沉吟了一下，“这边先安排您一个稍微小一点、没有窗户的房间，我这边就跟领导汇报一下，争取就这两天把这个事情帮您解决，我看您是个爽快人，我也相信3000万对您来说小意思，您看我这个思路行不行？”

“可以，房间在哪里，能看看吗？”李国威略一犹豫，已经把烟头摁灭站了起来。

“我让人把房间先打开，我们这就过去，在那边走廊。”陈嘉拿起桌子上的电话拨了三位号码，冲着话筒说：“去把518房间打开。”

“518，这个号码不错嘛。”李国威跟着站了起来，走到了门边，“我要发啊。”

陈嘉笑了笑，从他身边走过，没有再说什么。

走到那边的走廊上，李国威和王志才发现，所有的房间号码都非常好，918、666、888的房间号码让人看得都眼花。这时候时间接近9点半，绝大多数客户室均已有人在内，有些房间还传来熟悉的键盘声，偶尔从没有关紧的窗户里还传来让王志异常亲切的对讲机声，他跟赵爱国出去做项目经常会用到这种东西。

518房间在走廊不靠窗的一边，在中间略靠里的地方。天花板上是两组四个硕大的日光灯管，整个房间顶多有10个平方，大小像刘海儿家的小客厅，连个麻将桌也放不下，对着门靠墙有四台电脑，但只安排了两把椅子，门的左边是一个拐角沙发，可以坐四个人，面前没有茶几，因为实在放不下。

“这间房间其实挺好的，”陈嘉解释，“本来也是有客户的，不过最近客户一直在国外，所以李总你们可以先在这边将就两天，您看怎么样？”

“我无所谓，他要常来，”李国威冲王志努努嘴，“你觉得怎么样。”

“还可以，有座机吗？”王志看到没有电话，“长途功能最好也要有。”

“这个没问题，”陈嘉很笃定。他知道，一旦客户开始问这样细节的问题，就表明基本上成了，“但是这屋里资源[注]不够，需要跳一根网线，所以无盘站要撤掉一台，您看可以吗？”

“可以，3台机器足够了，最好能把一台无盘站换成有盘[注]的。”王志熟练地操着术语，“有时候上网看看新闻是必要的。”

“这有点为难我，我这边新机器都配完了，夏天机器容易坏。”陈嘉回答得张弛有度。

李国威在旁边插嘴：“这屋本来就是将就两天的事情。没必要整得很齐全，刚整齐了，那边房间空出来了，你去还是不去啊？”

王志马上醒悟过来：“也是也是，这样就行了。”

“去柜台办手续吧。”李国威无可无不可地说道，“刚我看到柜台人不多。”

柜台边，王志他们准备的资料相当齐全。拿着开户合同，王志开始填写起来，由于授权委托人是李国威，他只需要将签字的地方让李国威签名盖章即可。

“手续费费率小陈准备怎么收我的啊。”李国威转了一下椅子，对着陈嘉。

“您看需要我们提供资讯服务吗？”陈嘉笑着问，“刚才跟您解释过的。”

“当然要了，不然来你这里干什么，”李国威的声音稍微大了点，“明年是要大做的，我的目标至少是8个0，关键是这块儿我们很少做。今后3到5年，证券市场是我们的主要战场。”

“哦？李总这么看好证券市场的行情？”陈嘉有些不解。

“你觉得这行情怎么样？”李国威示威似的反问。

“震荡行情吧。1200到1500的区间。”陈嘉有信心地说道。

噗，李国威内心有点鄙夷，因为今年听到的这种论调太多了。“你觉得最高能到多高？”王志插话道。

“1600吧。”陈嘉努力地给了一个目标位。

“1600我跑这么远来干球啊？”李国威意气风发，这一刻，张松海宦仕臣周东明杨文兴凌峻峰的灵魂一起附体，说出了那句让陈嘉目瞪口呆的话，“6100！至少！你等着！最多3年！”

---

1. 现场交易：即在营业部现场通过热自助终端机进行交易。通常营业部现场交易有散户厅和中大户室，文中所讲是大户室。
2. 资源：这里所说的资源指网线端口。
3. 有盘：指正常带硬盘的可上网电脑。

探秘解放南之二：思考角度的与众不同

追求控制和反控制，逐步放大成交量，自己买，自己卖，有的时候甚至牺牲利润增加成本的高位买，低位卖，把个股的弹性做出来，看上去是吃亏在前，实际上将来的收益会大很多；所有的下跌整理中，第三轮次的下跌力度应该是最小的。所谓一鼓作气，再而衰，三而竭；波浪理论[注]是永远不会错的理论，因为无论什么样的形态，你都可以用内外浪互套的方式自圆其说。但这对操作根本没有帮助，关键要清楚是在什么周期内。

王志和李国威办完所有的开户和入金手续已经上午十点半了，因为现金本票的入账是要等第二天确认的，所以虽然开好了账户，指定交易也已经完成，但是账上没有任何资金，也无法交易股票。

陈嘉陪他们一起回客户室，按照王志的要求，将一根内网的线路换成了外网，王志看着自己的笔记本确实已经登录网络后，冲陈嘉点点头，陈嘉就十分有礼貌地告辞了。

李国威随即拿起了桌上的电话，直接拨通了张松海的号码："老弟，我们已经准备完毕了。你说这边情况？一会儿让王志给你汇报，我就是跟你说一声，一切准备就绪了。下一步我们要干吗？哦，你都跟王志说过？你知道我是个比较懒的人，下午我们就准备休息休息，明天上午资金确认到账之后，再跟他们的人聊聊。没别的事情，我挂了啊。"

“下午我们就在住的地方？”王志听到了李国威说的话，问道，“我本来还想下午在这边看看盘子，感受一下所谓的永不掉线的速度。”

“你想来就来好了，我是不想来。”李国威无所谓地说道，“来也是干瞪眼，什么都干不了。想想一会儿哪里吃饭是正经。”

“住的宾馆门口就是一个饭店，宁波么，口味跟上海差不多。”王志一边摆弄着交易系统的各种参数设置，一边跟李国威有一句没一句地聊天，“上海人有一小半是宁波人的后代。”

“你是上海人？”李国威问道，“怎么从没听你说过上海话。”

“我是川沙人，”王志似乎不愿意多说，“上海话我也讲不来的。”

“宁波你以前来过吗？”

“来过一次，也在解放南路，住也是在我们这次住的地方，”王志解释道，“那地方还可以的，关键是房间可以上网，不过我上次来的时候没用过。”

“你跟赵爱国来的？”李国威一下子有了兴趣，“是不是跟他来坐庄啊？”

“坐庄？”王志有点迟疑，倒不是他有很深刻的保密意识，而是他从未将赵爱国的这种操作模式跟所谓的坐庄联系在一起，“就是做项目吧，时间不长的，上次来了有4天还是5天，记不得了。”

“不是这家营业部吗？”李国威好奇地问。

“不是，是光大的营业部。”王志回李国威，“当时也想来这里看看，不过时间太紧。开市时候我忙，闭市后我忙好了这里又下班关门，连来看一眼的机会都没有。”

“那为什么赵爱国不在这个营业部做？”李国威追问。

“我也不知道。”王志实话实说，“也许是别人要求的吧。证券公司现在抢份额抢得厉害，据说有的券商都开始花钱买成交量了。”

“是吗，你们这行不能以常理推。”李国威微微一笑，“三年不开张，开张吃三年，今年你收成如何？”

“我一个小巴辣子，知道什么啊。”王志守得牢牢的。

“你忽悠谁啊，你跟赵爱国跟了半年多，他留个缝儿给你，都够你吃半辈子的了。”李国威一脸的不相信，“你就没跟点做做？”

提起这个，是王志最郁闷的。起初跟赵爱国做项目的时候，他也是抱着以后可以试着买点的心态来的，结果他竟然自己都不知道目标股票是涨还是跌。倒不是他的水平低，而是赵爱国本人的操作手法所致。赵的本领就在于胸中有丘壑，全局一盘棋，整个项目的运行情况，王志不知道，但赵爱国当然心中有数，甚至王志操作的账户统统都是亏损的情况也出现过不止一次。

“真没有，李总。”王志叹气道，“他操作的东西太复杂。”

“别扯淡了，”李国威彻底不信了，“有什么复杂的？不就是一买，一卖？你不想说就算了，别整大尾巴狼。”

“你没见过他操作股票吧。”王志反问道，“你要是见过他操作，你就不这么说了。”

“哦？莫非他还有其他的操作方式不成？”李国威有点不屑。

“我看过他操作股票，以我的水平，我老实说，三个字：看不懂。”王志把身子扭过来，冲着李国威，“他可以同时操作好多账户，这些账户有买有卖，你不可能跟得上，但是他心里非常清楚目的是什么。如果你光看他的操作流水，你什么也看不出，就是觉得乱。”

“搞那么复杂干什么？”李国威十分不解。在他看来，股票就是一买一卖挣差价，所有的手段都要服从这个目的，多么简单。

“不知道，但是我揣测过。”王志难得跟别人谈论赵爱国，兴致倒也起来了，“给我的感觉，他是一个特别追求控制和反控制的人。他总想把盘子撑到极致。”他看了看李国威似乎没听懂，就继续解释道：“比如某个票，总流通盘才五六千万，每天成交不过一两万张，股价10块附近，实际上的换手率也就是每天0.5%，这样的盘子，如果上千万的资金去运作，一定就把盘子打飞掉了。他的做法就是逐步放大成交量的做法，自己买，自己卖，有的时候甚至牺牲利润增加成本地高位买，低位卖，把个股的弹性做出来，看上去是吃亏在前，实际上将来的收益会大很多……”说到这里，王志看到李国威真的一点兴趣也没有，就住口不再多说。

中午吃过午饭，李国威回到住处休息，王志则直接回了解放南路营业部。营业部的中午跟其他地方不太一样，没有人在打牌。客户室倒是有人在聊天，声音也不小，但都是宁波话，王志也听不懂。他走了一圈，刚巧到会议室的门口，透过半掩的房门，斜眼望进去，只见会议室里还有投影投在墙上，一个有点年纪的男子站着，拿着激光笔，在墙上指指点点。王志以为是工作人员在开午盘分析会，就停住了脚步认真听起来。

“今天上午的盘面呈现出典型的三波盘跌，从9点半开始到9点50分，这是第一波，这波就是今早承继昨天尾盘杀跌之后的顺势低开惯性；紧接着是将近15分钟的无量回升，期间的盘面很杂乱，指标股根本不动，只有上海本地股(注)稍微表现了一下，但马上第二波杀跌就从10点5分左右开始，这一波的跳水幅度很大，盘面上看是跌了将近12个点，幅度接近1%，这是通常第二轮杀跌的主要特征，幅度最大。”那个男子一边讲，一边用激光笔在墙上点出具体的位置，“第二轮杀跌之后是一个时间相对长的整理，大概持续了有半个小时直到11点出头，这里是今天上午的第三轮盘跌，看上去朝下的力度很凶一直到早市(注)收盘。”

男子喝了口水，继续说道：“我自己的判断是这样的，在整个行情运行中，短线我们今天的买入机会就在下午刚开盘。判断的依据很简单，所有的下跌整理中，第三轮次的下跌力度应该是最小的。所谓一鼓作气，再而衰，三而竭，现在就是三而竭的时候。根据我们以前一直总结的前半小时模型，今天大盘会收一个带有下影线的中等程度的阴线，下影线部分就应该在这里。我们前几天运作的几个短线强势股，可以加仓，我相信我们的买盘出来，应该可以直接弹上去，今天的目标是2%的利润，我觉得还是有点把握的。”

“方老师，这里会不会仅仅是下跌的第一轮次？”角落里一个胖胖的中年人在说话，王志这才发现，这并不像客服人员在开午盘会，他有点紧张，犹豫着到底该不该听。

“王总吃过饭了？您刚来开户，可能不知道，这是我们营业部的传统，中午休息的时候会给现场客户提供一些具体的操作意见，主讲人是我们的王牌分析师，大名上过三大报。”王志的耳边传来陈嘉的声音，不知什么时候，陈嘉已经走了过来。王志冲他点了点头，见他不以为意，便继续听。

“什么是下跌的第一轮次？”分析师的普通话有点硬硬的感觉，王志估计他应该是北方人。

“你说一鼓作气，我的意思是今天上午这三轮的下跌会不会是一鼓作气，而我们现在仅仅看到了第一鼓的三波杀。”

“不能这样想，如果这么想你就陷入了传统波浪理论的误区。”分析师侃侃而谈，王志也支起了耳朵，“关键是我们在一个什么样时间周期内。波浪理论是永远不会错的理论，因为无论什么样的形态，你都可以用内外浪互套的方式自圆其说。但这对操作根本没有帮助，这个话题我们之前讲过几次。要知道我们现在对着分时图在预计今天明天两天的短线走势，所以太长的周期对我们没有任何意义。而且，经验告诉我，如果这才是第一浪下跌的开始的话，这个第一浪的时间就太长了，就算在盘中也不应该这么长。”

“之前点过的几个上海本地股今天第二轮杀跌前有的弹得还不错，但第二轮杀跌出量了，方老师您觉得现价买的话，会不会有点太着急。”这是另外一个人在提问题。

“我觉得没问题，我观察了那些量的爆发位置，都是在第二轮末尾才出量，但第三轮杀跌反而没有量，这应该是反弹的前兆，我觉得这时候切入，事半功倍。”“方老师”解释得非常清楚。

“请问，”王志用力地鼓了鼓勇气，“什么是前半小时模型？”

一时间整个屋子都朝门口看，王志不免有点慌：“我第一次来听，不好意思打搅了。”

“没关系，我解释一下你就明白了。”方老师用激光笔在墙上比了一下，圈住了分时图9点半到10点钟的部分，“我把每天的前半小时的分时图走势视为当天交易情况的缩影：如果前半小时是下跌，那么

当天应该是阴线，前半小时有上下影线，那么当天也应该有上下影线。”

“这个有什么科学的论证吗？”王志有点不解，“还是纯经验？”

“我们自己统计过，成功率至少在50%以上，震荡市可能还要略高。”旁边有人对王志说，“算是经验的产物吧。就算是经验，也是有概率保证的。”那人还在强调。

“不不不，我丝毫没有小看经验力量的意思，方老师不要误会。”王志当然不会愚蠢地认为只要没有科学论证过的就是错误的，由于受到入门导师的影响，王志实际上是个彻头彻尾的实用主义者。这世上其实有很多东西都没有经过严格的科学论证，但就是真实的存在，甚至可以成为“规则”，无数人无时无刻不在利用这些“规则”，“50%的概率已经相当了不起了，方老师您继续，对不起。”

“我也说得差不多了，大家看还有什么问题。”方老师放下了激光笔，轻松地笑了笑，“我个人的判断，今天实际上是本周最容易挣钱的一天。”

“您看整个上海本地股的热度还能持续多久？”一个略有些年轻的人问道。

“至少还有两三天。这一轮小行情到现在已经基本上接近尾声，只有本地股还有点人气，我的建议是我们这周做完，下周可以考虑休息，或者找个冷门的板块出击一下。”方老师看上去在这群人里很有权威。

“对对对，我觉得基金[注]是不是可以搞一下？”一个胖子提议，“毕竟都是折价的。”

“那东西我们最好不要碰，”前面说话的那个年轻人持反对态度，“里面都是保险资金，他们有时候不讲理的，我们跟他们比起来弹药太少。”

“莫非徐老弟有其他方向？”胖子也没有什么不高兴，反而看上去很有诚意地问道，“还是你有点看淡市场，准备休息一下？”

“我觉得今天上午有个不起眼的消息，就是上海轻工系统的那个整合的东西，我们似乎没有认真地考虑。”那个姓徐的年轻人用指头敲着桌子说道，“这东西其实很有想象空间的，你可以说这是为了应付‘国九条’[注]暂时提出来的一些口号，但你真的去看盘子，有些品种只要有人敢举，就有人敢对号入座。”

“这也是我这两天一直坚持上海本地股的原因所在，”方老师接口解释道，“我们说白了就要做好四个字：借题发挥。资本市场是最有想象力的地方，我们就要引导人们去联想。我看轻工机械就不错，最贴合实际，真的板上了，整个本地股至少还能持续几天。”

“我的想法要更大胆一点，我们可以今天突605，最多两天，再换上柴或者其他的本地股，本地股的魅力，没法比啊。”姓徐的年轻人又说道。

“有个问题要多想想的，”旁边又有一个人插嘴，“上海本地股里面实际上有很多暗庄，我们不要误踩地雷，那样可真是偷鸡不成蚀把米。”

“我觉得这个防备心思要有，”姓徐的年轻人回答，“我们先敲两下看看，如果压盘[注]马上就出来，就准备把压盘先扫掉。”一边说，一边用眼睛看了王志一眼，似乎有些不友好的成分。

“王总感觉怎么样？”陈嘉不动声色地跟王志聊了起来，时间拿捏得刚刚好，他顺手指着门边墙上的员工名册，“方老师是我们的王牌分析师，有时候会跟大家一起讲解一下操作思路，这是他的介绍，您可以看一下。”趁着王志看宣传名册的工夫，他把房门顺手带上了。

---

1. 波浪理论：又称为艾略特波浪理论，由美国证券分析家艾略特提出，是股票技术分析的一种理论。波浪理论认为，市场走势不断重复一种模式，每一周期由5个上升浪和3个下跌浪组成。艾略特波浪理论将不同规模的趋势分成九大类，最长的超大循环波（grand supercycle）是横跨200年的超大型周期，而次微波（subminuette）则只覆盖数小时之内的走势。但无论趋势的规模如何，每一周期由8个波浪构成这一点是不变的。这个理论的前提是：股价随主趋势而行时，依五波的顺序波动，逆主趋势而行时，则依三波的顺序波动。长波可以持续100年以上，次波的期间相当短暂。
2. 上海本地股：上海本地上市公司的股票。由于历史原因，上海、深圳两地上市的公司数量比较大，且由于控股股东或参股股东均为上海本地大的集团或者国资，所以在走势上关联度相当高。文中所提到的轻工机械、上柴股份等皆为上海本地股代表。
3. 早市：即上午交易时段。
4. 基金：本节所说的基金是交易所上市的封闭式基金。
5. 2008年12月3日，时任国务院总理的温家宝在国务院常务会议上研究部署当前金融促进经济发展提出的政策措施，包含九方面的内容，因此被市场人士称为新“国九条”。——编者注
6. 压盘：即卖单。由于买卖对盘价显示卖单在上，买单在下，因此卖单俗称压盘，买单俗称托盘。

探秘解放南之三：借题发挥的经典例子

长期阴跌，缩量甚至无量，下跌幅度巨大，历史套牢盘远远在高位——这就是所谓的开阔地，大平原。在这样的区域，你就是打上3个涨停板，里面的存量老庄——如果有的话——也不会轻举妄动。更何况，你采用这种极端的模式，他会产生各种联想，从而难以产生抛售冲动。

短短的一个中午，他就接触到了这个营业部最核心的东西，虽然是无意之中看到的，甚至最后还被人不友好地请了出去，王志还是异常兴奋。回到房间的第一件事就是把整个上海本地股全部调出来纳入自选，然后坐等开盘。

随着行情机器传来熟悉的噼啪声，下午的交易开始了。果然不出王志所料，上海本地股开盘后获得了明显的支撑，看上去确实有实力资金进行了介入，王志不用想就知道这些力量是哪里来的。“这就开始下手了吗？”王志兴奋地不停抖腿，用键盘在几个本地股上切换来切换去。

盘面蠢蠢欲动，王志似乎一下子就嗅到了那种开战在即的硝烟味道，他十分喜欢这种感觉，以往他是参与者，这次不同，他仅仅是个旁观者。旁观者有时候有得天独厚的优势，那就是清醒的认知全局。“不识庐山真面目，只缘身在此山中”的原因在于因为你是战场的一分子，所以你只看到了对手的刺刀，而忽略了大集团军的阵型。王志这次算是看到了阵型。

先是605在10分钟之后瞬间从下跌不到1%拔到了上涨4%，这带领了整个上海本地股板块的集体抽风，键盘摁下83过滤一下，涨速榜上前五名在5分钟之内始终都是上海本地股领衔，紧接着深圳本地股也开始脉冲式的波动，而且低点一次比一次抬高，当605强势封上涨停板之后，深圳本地股终于也憋不住了，集体暴动，上涨将近3%。而几个著名上海本地股也顺势跟涨，涨幅大都在6到7个百分点。

王志看着605涨停板上封着的将近600万股封单，摇了摇头。他看不到挂单的组成部分，但是他揣测，今天晚上的成交回报[注]里，解放南路营业部买入金额不会低于2000万。整个拉板的过程他看得一清二楚，刚开始的时候，还有一些大单时不时地抛出来，但到了上涨2%之后，只有在非常关键的价位上才有像样一点的大单，而这些大单毫无悬念地都被整个吞了下去，最后封板更是用了将近80万股，一笔把所有的卖单一扫光。

看上去本地股的所谓庄家并没有给这次集体的暴动以抛售压力。王志一边看分笔成交明细，一边思考。他折过头再看K线，想起了在常州时候赵爱国说的那番话：“这几年，宁波人做得最好，为什么？很简单，在他们那里，平仓后的资金余额就是检验真理的唯一标准，他们用自己的脑子开辟了一种全新的短线投机盈利模式，你凭什么说人家的做法没有你高级？仅仅因为他们每年比你挣得多？我相信，中国证券历史会有解放南路这个名字，肯定比史美伦这个名字响亮。你记住小子，永远不要看不起成功者，那是失败者的专有享受，好比吃不到葡萄的狐狸。”

这就是宁波人的做法，看着眼前的K线图[注]，他完全明白了。

长期阴跌，缩量甚至无量，下跌幅度巨大，历史套牢盘远远在高位——这就是所谓的开阔地，大平原。在这样的区域，你就是打上3个涨停板，里面的存量老庄——如果有的话——也不会轻举妄动。更何

况，你采用这种极端的模式，他会产生各种联想，从而难以产生抛售冲动。第一，这里距离总体市场的成本价太遥远，老庄不甘心在这个位置把筹码给你，在他看来，用这么强烈的涨停板操作的资金，也许是因为有更加远大的目标。第二，速度还是速度，老庄根本来不及反应，由于一直是无量的活动，说明就算有老庄在内，也是处于混吃等死，毫无作为的状态，甚至今天根本就没有人在负责盯盘！第三，心理还是心理，当人人都在做控制和反控制努力的时候，最省心的办法是让别人先表态。打乱这种格局最简单的办法就是在所有人都没可能出手的时候你出手。人类总是对未知的事情充满了恐惧，在恐惧的潜意识里，他会选择最“稳妥”的等待，而宁波人，也许要的就是这两天的等待时间。

就在王志冲着K线图浮想联翩的时候，整个盘面已经出现了翻天覆地的变化，大盘从原先的下跌10多个点迅速地被拉红，反而倒涨10个点。冲在前头的毫无例外都是两地本地股，尤其以上海本地股为主，整个板块集体上涨。如果那天你持有上海本地股的话，涨幅低于5%你都不好意思跟人打招呼。

王志知道，明天的报纸上一定充斥着各类对今天姓徐年轻人提到的那个不起眼的上海轻工系统消息的解读，“事前诸葛亮，事后猪一样”，王志从心里鄙视那些耍弄笔杆子的股评家，他们应该都叫“诸葛就是不亮”才对。作为鲜明的对比，方老师给了他非常深的印象，那是一种对于宏观的把握，让王志觉得有些捅破窗户纸的快感，而那个姓徐的年轻人，王志只能用两个字形容：天才。

这世上有一种人，是特别让人沮丧的。王志不由得想起了好多“既生瑜何生亮”的例子。在他看来，那个姓徐的年轻人有着天生的敏感。王志深深地记得赵爱国曾经说的，在证券这行，实际上就是在熬资历。只要经历过两轮的超级牛市和超级熊市而不死，就不会死。因为你可以按图索骥，对着地图找目标：当出现“消灭10块钱以下的

个股”这种口号的时候，10块钱以上的个股就要被消灭了；当出现“黄金三年，永不言顶”这样口号的时候，至少跌三年，每年跌死人的时候也要到了。这有什么科学的理论吗？没有，但是他们永远在不停地轮回和发生。上帝仿佛在不停地重复着做一些事，区别在于，经历这些事的人们，换了一茬儿又一茬儿。

有人在敲门，王志起初以为是错觉，他开了门，发现是陈嘉。“哦？”王志回头看了一下交易机，“竟然已经收盘了啊。”

“是啊，一天就这么过去了。”陈嘉动作很小地把门关上，看了看王志的电脑页面，正是605的K线，“王总也在关注这个？”他不无得意地问道。

“我觉得，我们是来对了。”王志兴奋的表情实际上是在说他找到了这个营业部成功的一部分秘诀，但陈嘉听起来以为是对他们营业部有了相当的认可。

“方老师很厉害的。”陈嘉趁机夸耀他们的分析师。

“那个姓徐的年轻人，更厉害吧。”王志感慨，“看上去非常年轻啊。”

“都是英雄出少年，王总看上去可更年轻啊。”陈嘉没有丝毫泄露客户信息的意思，“王总哪年的人？”

“你别叫我王总，我听着挺别扭的。”王志有点不好意思，自己一个刚上班不到一年的小巴辣子竟然也被人叫王总，不像尊称，更像是讽刺，“你就叫我的名字王志好了。我今年才23岁不到。”

“真是不得了啊，”陈嘉笑了笑，没有坚持叫他王总，“我看你做这行应该时间蛮长了吧？”

“嗯？为什么这么说？”王志有点好奇，陈嘉应该是那种阅人无数的人，怎么会在自己身上看走眼?

“包括你填写客户资料啊，自己设置交易参数啊，我都留心看了，”陈嘉解释道，“我的感觉，没有长时间在这行的熏陶，很多东西不可能那么熟练的。”

原来如此，王志还以为被他看出来自己是卧底呢。“呵呵，瞎闹，今天算是开了眼界了。”王志轻松地把话题转了，虽然听起来有点生硬。

“就像我上午跟李总说的，在我们现场，您还觉得2.5的费率高吗？”陈嘉指了指电脑屏幕，“今天一天，账面盈利至少超过8%，强势封板，明天高开两个点是大概率，两天10%拿到手，您还在意那2.5‰吗？”

“那当然，给我的感觉怎么好比在捡钱啊！”王志奉承道，“到了你们营业部才知道原来股票可以这么做。”

实际上拍马屁是一门艺术，而且是一门不允许第三者旁观的艺术，可惜王志对这项艺术的领悟能力接近于0，这跟他工作时间太短有关。如果是张松海在这里的话，肯定会顺着陈嘉的口气套出点东西，但是王志水平还是不够。

“总归有的是机会，我们也在摸索路子。”陈嘉停顿了一下，继续说道，“我来是问您一下还有什么其他的要求没有，另外就是跟您打声招呼，我们每天早上都有一份解放南路内参，会在9点不到准时发到您登记的电子邮箱，里面包括市场传闻、盘面研判、行业点评等各方面内容，您有问题可以随时跟我讲。”说完他起身要走，还追问了一句：“我的电话您应该有吧。”

“我知道我知道，”王志忙不迭地说道，“谢谢啊。”这句“谢谢”有点言不由衷，“我还有件事情想问问你。”

“您说。”陈嘉原地站着就没动，“关于哪方面？”

“我想问问，我以后每天中午能参加今天我听的那个研讨会吗？”王志不死心。

仿佛知道王志必有此问一样，陈嘉官方语言地回答道：“这个研讨会是客户之间的小范围组织，并不是所有的现场客户都参加的。您如果想要参加，最好是在楼上VIP房间，这样大家的交流可能会更畅通一点。当然，楼上房间也比较紧张……”

王志不用动脑子就知道下一句是什么：“需要多少资金量？”

“最起码5000万吧，”陈嘉说道，“佣金费率倒是跟周转率(注)有关，没有楼下这么死。”

“那我回去跟李总汇报一下。”王志觉得自己不能问得太多，怕陈嘉生疑。

“李总下午怎么没来？”陈嘉随口问道。

“他有事情，”王志心想总不能说李国威下午在宾馆休息，“好像约了个朋友谈事情。”

“哦，李总他们肯定是忙得很，”陈嘉一脸客气，“那我就先出去了。有事情您随时跟我说。”

王志看着他关门离开，开始记录今天的交易笔记。记交易笔记是王志养成的一个好习惯，这个习惯也是赵爱国从刚开始就对他要求的。孙超也一直记交易笔记，只有每天审视自己的整个交易过程，不

断地总结经验和教训，才能有进步和提高。一份辛苦一份才，王志知道自己没有姓徐的那个年轻人的天分，只能用“天道酬勤”来安慰自己。

交易笔记一会儿就写了满满一页纸。上面潦草地写着下面的内容：

> 今日不足：对于市场的敏感度还是不够，最起码自己忽略了今天的那个关于上海轻工系统的消息。
>
> 今日所得：（1）前半个小时的分时图可能预示着当日的整体走势；（2）波浪理论的应用关键在于周期；（3）引爆一个具有最大想象力和想象空间的东西时不需要多少资金量；（4）开阔形态的个股强势封停时遭遇的抛压反而最少。

大概他写得比较兴奋，最后的几个字已经潦草得不成样子。王志不是那种喜欢抱怨的小伙子，他记得大学毕业的时候，他的一个老师曾经告诫过他们，不要去埋怨社会，更多的是用自己去适应这个时代，而不是满口抱怨，责怪别人。“只要当年你爹没把你射墙上，现在你就要忍着！”——这句话他一直认为颇经典。

直到走进宾馆的房间，王志还在想着今天整个的交易过程。李国威看着王志进了屋，揉了揉发红的眼睛，他砍了一下午的网游，有点累，“你下午有收获吗？明天我们再好好打探打探。”

“收获很大，”王志有点打心眼儿里看不起李国威，“我觉得我们应该可以更深入一下。”

---

1. 成交回报：交易所会在交易日下午收盘后公布当日涨幅排名靠前的个股以及连续涨跌停个股的成交数据汇总等。

2. K线图：用图形的方式将开盘价、收盘价、最高价和最低价直观地表现出来；最初的K线图来自日本用于记录米的价格蜡烛图。

3. 周转率：成交金额除以账户总资产，这个比率揭示了该账户活跃度的高低。

探秘解放南之四：游资的胃口



有时候人们做一件事情或者学一件事情，会在某个阶段遇到一种再也无法提高的情况，可能会在这种阶段停留好长一段时间，因为某个机缘巧合，豁然开朗，云开雾散。那是一种顿悟的快感。

整个晚上王志都沉浸在下午的兴奋中，听着旁边床上李国威的呼噜声，他翻来覆去睡不着。

有时候人们做一件事情或者学一件事情，都会在某个阶段遇到一种再也无法提高的情况，可能会在这个阶段停留好长一段时间，因为某个机缘巧合，豁然开朗，云开雾散。中午的会议室旁听和下午的盘面观察，让王志突然之间有了这种感觉，那是一种顿悟的快感，也是他从业大半年来的一次新的突破——原来，股票也可以这么做，这是他最大的感触。

开阔地，大平原，深跌幅，快拉升，用最短的时间将个股的空间做足，利用市场对于某个消息的朦胧联想迅速脱离持股成本区域，并在市场热情高涨的时候退出，easy money，看上去真的很简单。

当天的成交回报里，解放南路营业部毫无意外地出现在买方最大成交栏里，成交金额占当日比重超过15%，卖出的5家营业部的总金额都远远低于解放南路营业部的买入量。“估计明天就要丢出去了吧。”这是王志睡着之前的最后一个念头。

第二天是个有点阴冷的日子，王志早早地起床，在旁边街角的小吃摊买早饭，待回到宾馆，时间刚好是8点45分，而此时的李国威还在睡梦中。王志实在有点觉得李国威不是这块材料，他犹豫了一下，也没有叫他，直接出门去了解放南路营业部。

此时营业部的人非常少，王志主动找柜台的员工要了份当天的报纸。他的目标很简单，既然那个姓徐的年轻人可以从公开的新闻中发掘出有益的内容，那么他简单的复制方向总是正确的，再有，他也想看一下所谓的市场人士对昨天的两地本地股集体暴动有何说法。

报纸上的内容相当琐碎，一些公司的消息杂乱无章。对于昨天行情的评论，果然不出王志所料，有几个熟面孔的股评家已经用“春风化雨，润物无声”来形容上海国资改制正式进入快车道；某些机构更是大胆猜测，游资打响的这一枪是属于深度介入，预示着极度看好两地本地股板块，“主力志在高远，游资集体抢跑，高举高打，后市看高一线”。王志看着这样的内容心里五味杂陈，“好冷的冷笑话”。他用了不短的工夫才将整个报纸看完，除了冷笑话外一无所获。他若有所思，顺手在笔记本上写道：“信息的收集和过滤整理，需要认真的锻炼。”

“噼啪”的成交声音告诉王志，集合竞价已经结束，盘面进入了连续买卖时间，他仍然切换到605的界面，仔细盯着605的成交明细。

大盘明显承接昨日的收涨惯性高开，刚开盘的工夫本地股继续着前一天的红火行情，前10分钟普遍涨幅在4到5个百分点。最引人瞩目的还是605，走势呈现出60度放量上攻的形态，其间的抛压和买盘均十分活跃，在某些关键的价位甚至有异常罕见的4位数大单。王志冷冷地看着605用不到15分钟的时间，就异常坚挺地封住了涨停板。“这是第二个！”王志心里在喊。他不知道今天解放南放了多少昨天的货出去，也许一点没抛也有可能。但凭借自己对盘面的观察和理解，他断定至少有相当大的资金在出逃，那种夺路而走的迹象异常明显。看看

换手率，王志更加确信自己的判断，仅仅不到半个小时，换手率超过5%！这对于一个流通股本仅仅2400万、每日成交始终徘徊在几十万股的小盘股来说，绝对是超级放量的一天。

王志知道，类似于这样的走势有两种可能，第一种是上升中途的再次筹码收集，不过凭借他昨天听到的内容，他觉得这种情况不太会出现，毕竟解放南路对于本地股里的原有老庄保持了异常的警惕。第二种可能是解放南路已经在大面积地兑现利润，毕竟只短短两天，账面盈利已经稳稳地超过了15%，对于大资金运作来说，绝对有必要将获利部分兑现，以此给自己多留几分保障。“我要是陈嘉就好了。”王志心里想着，因为陈嘉肯定看得到是不是在出货。

整个上午就这么精彩的30分钟值得王志品味，之后都是一路异常乏味的走势，大盘也在11点附近逐级震荡走低，绝大多数的本地股都留下了长长的上影线，呈现出明显的一日游行情；唯一能让那些短线追涨客有所安慰的是605仍然在涨停板上封停。

李国威直到将近11点一刻才来。“换个新地方跟烙烧饼一样睡不着，早上就起不来了。”他对着王志解释，“我不吃中饭了，你早上给我带的早饭我刚刚才吃，这家的煎饼果子很好吃。”

“哦，陈嘉昨天说过，营业部应该提供盒饭的，”王志说道，“那我一会儿就在营业部吃。”

“今天上午又跟他聊了？”李国威明显还没有睡醒，王志实在搞不懂，他已经足足睡了有12个小时了。

“今天还没见，吃好饭，我想跟他聊聊。”王志轻描淡写。

“聊什么啊？”李国威顺手打开行情机器，选到自己常关注的几只股票，漫不经心。

“我想借委托理财的名义，探探这里的口风。”王志并不想跟李国威说昨天他偶尔看到和注意到的东西。他觉得李国威不是个干事情的人，这次宁波之行只能靠自己给自己加经验值了。

“哦，那你就叫他来谈啊。”李国威不置可否，“反正我们的目的就是随便看看，学学东西。你多跟他聊聊，也算不虚此行。”

“陈嘉估计一会儿就会来找我，正常确认好金额入账后总要告诉我们可以买股票了。”王志比较清楚交易流程，柜台人员总是恨不得马上确认好金额到账就告诉客户，然后下一秒就看到客户满仓。

“你可别操作买股票啊，”李国威叮嘱了王志一句，“这钱就是来兜一圈，千万不能有闪失，咱们既然来演戏，可别戏假情真，真被他们忽悠了买股票。”

“放心吧，李总，我有分寸的。”王志当然知道他们此行的目的。

说话间，陈嘉就过来了，想必是柜台人员告诉他李国威已经来了，顺手带过来的还有两份包装精细的盒饭，盒饭的logo也是宁波解放南路的标识。

“我把午饭给您两位带过来，”陈嘉微笑，“顺便跟李总讲一下，资金已经到账了，指定交易也没有任何问题，这会儿已经可以买股票了。”他将两份盒饭放在桌上，一扭头看到王志面前的电脑刚好定格在605的K线，有点得意也有点小卖弄地问道：“王总还在看这个强势股呢？”

“是啊，昨天中午可是学了东西了。”王志也不兜圈子，当着李国威的面说道，“刚才李总跟我商量，觉得咱们这边的操作应该是很

犀利的，所以想问问陈经理，我们这里有代客理财(注)的业务吗？或者说……哪个大客户有代客理财的兴趣，我们不妨接触着谈一谈。”

“这个啊？”陈嘉有点小吃惊，这种级别的客户，让他们把自己的钱交给别人做，是非常困难的。因为彼此都算是成功人士，怎么可能对自己不够自信而去相信别人呢？陈嘉有点不确定地问：“我们这边代客理财有人做，但是您能承受的收益分成是……”

“看他的水平啊，”王志的聪明劲头这时候上来了，“比如昨天那个讲东西的方老师，我觉得水平应该很好，收益二八分绝对没问题。”他明知道那个方老师是营业部的工作人员，绝对不能参与到代客理财业务里来，他的真正目标是那个姓徐的年轻人。

“方老师是我们的分析师，他肯定不合适做这种业务。”果然，陈嘉直接拒绝了王志，“这种事情我们营业部不会出人，这是风控管理的最基本要求。如果您真的想做，我可以找一两个做得非常好的客户介绍给您认识一下。”

“昨天那个姓徐的客户，我觉得挺好的，”王志假装不经意，“他做吗？我想跟他聊聊。我还不知道他的大名呢，就知道姓徐。”

“他啊，”陈嘉略有踌躇，“他叫徐飞，其实年龄并不大，不过属于天分好的，在我们这里的客户圈子里很有话语权。”

“那能跟他聊聊吗？”王志有点迫切，李国威搞不清楚状况，干脆假装看行情，这反而让陈嘉认为实际上是李国威想跟徐飞聊聊，但通过王志的口说出来，省得被直接拒绝了太尴尬，而且也没有了回旋的余地。

“这样吧，李总王总，”陈嘉说道，“我帮您问一下，看徐飞有没有这方面的意思，如果可以的话，就约在收盘以后，到时候我过来

跟您说一下。”

“好的，我等你通知。”王志知道已经达到了目标，有点小兴奋。他知道不管徐飞有没有代客理财的意思，他肯定都会跟自己接触一下，因为谁都不会拒绝多认识一个千万级别的人，而自己最关心的是他的操作模式和操作理念，只要能跟他聊起来，王志相信还是能挖出来点东西的。

看着陈嘉走出门，李国威有点不解：“昨天中午你学什么了？还有谁是方老师？谁是徐飞？”

“徐飞是个操作上很有思路的人，我想跟他聊聊，看看他们的路子到底怎么样。”王志解释道，一边把盒饭打开，“你要不要再吃点？”

“我不吃了，既然你都准备好了，那你就跟他聊吧。我在这边插不上嘴，要不我一会儿出去转转吧。”李国威其实是想回宾馆，砍砍游戏或者去娱乐场所。

“好啊，有进展我马上跟你说。”王志爽快地回答，实际上他也嫌李国威是个累赘，谈这些事情，别人肯定以为李国威是主角，殊不知他什么也不懂，什么也谈不出。

三点钟收盘以后，陈嘉带着徐飞到了王志的房间。看到屋里只有王志一人，徐飞迷惑地望了一眼陈嘉，陈嘉互相介绍了之后，问道：“李总不在？”

“哦，他临时有事情先走了，我们先聊聊，反正他明天也在。”王志随意地答道，“我对徐总可是佩服得很啊。”

徐飞体现出一种从容的成熟感，“你过奖了。”之后就没有多余的话。

“不知道陈经理把我们的意思表达给您了没？”王志试探地问道。这时候陈嘉插口道：“我还没有说，就先过来聊聊。”“哦，是这样，我们是上海的一家投资公司，平时也有不少证券方面的业务，所以想跟徐总聊聊，是不是有兴趣帮我们做一下理财，收益分成这方面我们都好商量。”王志还是不会兜圈子，什么事情都恨不得把自己的底牌亮出来，“资金规模大概是三五千万，目前账上现金有1000万，我们可以先从这1000万起步。”

徐飞略微沉思了一下，似乎不知道如何回答。

“徐总现在的投资风格能简单说说吗？”王志一心想知道徐飞的操作模式和盈利模式。

“说投资风格，有点太大了，”徐飞接着王志的问话说道，“我们先聊聊吧，不管业务要不要做，大家先认识一下，交流一下彼此的投资理念，只有志趣相投的人才能有进一步的合作机会，不然大家都是瞎耽误工夫，没有意思的，你说是不是？我这个人说话有点直，你别见怪。”

“这样挺好，我也不会兜圈子，没必要。”王志对此深表赞同。让他去扮演那种张松海式的旁敲侧击角色真的太难为他了。

“我现在主要是以短线交易为主，毕竟是下跌市，而且已经跌了好些年。长线大的机会目前看不到。国内整个市场实际上整体性的机会并不大，目前还是以短线为主。操作上比较有心得的有这么几大块，”徐飞难得在陌生人面前一次说这么多关于自己操作思路的内容，“第一块是新股。我一直对新股的研究比较多，短线有相当多的操作是进行新股的买卖。选择新股主要有几个便利条件，一是上面没有套牢盘；二是现在的新股发行是配售制度，筹码都在散户手里，所以当日的抛售压力并不大；三呢就是新股比较有想象力空间，毕竟一个刚诞生的婴儿你对他的未来有无数个设想，可能每个设想都是成立

的，但是对一个50岁的人来说，基本上就丧失想象的空间了。”王志拿着本子记着：“新股，想象力。”

“再有一个做得多的是类似于昨天605这样的，我把这种做法起了个名字，事件性投机。每天市场上有很多传闻，或者公开的信息，很多人把这些信息当成是有秘密的，都是跟所谓的庄家勾结的，我不这么想。市场的参与者无时无刻不在猜测着别人的想法，然后根据别人的想法来做出自己的行为判断，是买还是卖。这种操作思路是99%的参与者采用的。我可能比他们进了一步，我会先看到某个事件的发生，比如昨天上海轻工系统的那个小的新闻，那我就会想，如果我把上海轻工系统的嫡子干到涨停板了，其他人的反应是什么。”徐飞一气说下来，也打开了话匣子，“这种操作模式对于标的物的选择比较讲究，你不能找市场最近大热的东西，那样的话抛压受不了，只能选择那些沉寂时间比较长的老股做。这种模式我们从去年到今年一直摸索，刚开始就我一个人这么干，现在基本上身边的朋友都是这样的操作模式，我觉得这是在熊市生存的一个好方法。”

“宁波解放南路就是这么做出来的。”王志不由自主地接口道，一边又写道：“事件性投机，经典。”

“最后一种方法可能更加隐晦一点，可能会有市场操纵的嫌疑。因为我们目前的体积越做越大，偶尔会在二级市场进行一下短期的控盘，比如下午两点半试探性地买一些，尾盘的时候拔拔高，当日的浮动盈利就出来了，第二天把集合竞价做做高就可以了。这也算一种变相的套利吧。”

王志顺手又在笔记本上写道：“尾盘套利，冷门。”

徐飞看着王志写完抬起头，目光炯炯，他问：“不知道你们对于收益率有什么样的要求？”

1. 代客理财：通俗地说，就是专业的理财机构或个人为客户提供理财服务，并收取酬金。酬金包括：基本费+盈利提成，也有不收取基本费用（也称为管理费，一般按年收取，费用率从1%~5%不等）的或只收取管理费不收取盈利提成的。这里的盈利提成指的是受托人对委托人资产增值的部分按一定的比例收取的提成，比如30%等等。

野心的兑现



我相信短期利率甚至可能会到月息3%，但是我如果告诉你我准备融资5年，每年36%，你敢借给我吗？难道你不怕我飞机票都买好了？

该别人挣的钱，我们不要轻易去碰，这样才是生意。太霸道了真的没必要。

“收益率当然是越高越好了。”王志显得胸有成竹，“徐总现在有这样的业务在做吗？”

“没有，”徐飞回答得非常干脆利落，“其实我的资产一直足够我自己做，只不过，”他略微踌躇了一下，“只不过，我判断大行情很可能就会在一年之内开始，所以萌生了想放大资金的想法。”

“放大？”王志有点没有明白。

“就是融资。”徐飞强调了一下，“但是我需要的时间期限比较长。我现在的盈利模式非常成熟，自2002年起，基本上收益率最少在40%，而且比较稳定。”

“你的意思是你想看我们是否愿意融资给你，然后我们拿固定收益？”王志有点明白了。

“差不多是这个意思吧，当然，你们如果相信我的话，可以并不单纯地拿固定收益。”徐飞非常自信地说。

“怎么一个模式呢？”王志一时没明白过来。

“比如说，用我的账户，我存入2000万，你们再存2000万，我们就搭配成了一个1∶1的共有账户，我们约定一个固定收益，比如12%每年，这样我每年要至少给你们240万的固定收益回报，”徐飞耐心地解释，“同时，我们还可以约定在12%的收益基础上，高出的部分我们进行分成，分成比例我们可以再谈。”

“那怎么保障资金的安全？”王志听明白了，随即问了一个关键的问题。

“这可以用很多方式进行管理和控制，”徐飞快速回答，“比如我们开立的资金账户，取款密码由你掌握，操作密码由我掌握。”

“没有意义啊，账户就是你的名字，我怎么保证你不会申请把密码改掉？我相信如果你本人来申请改密码，陈经理不会，也没有任何理由拒绝办理这项业务吧。”王志看了看陈嘉说道，陈嘉微微笑了笑。

“合作的基础就是最基本的信任，没有信任，一切都无从谈起。”徐飞放松了一下，调整了一个比较舒服的坐姿，“或者你有更好的办法？”

“市场上现在常规的做法是用资金方的账户啊，莫非宁波这边跟别处不同？”王志有些迷惑，“而且12%的利率并不高，上海目前的配资协议如果按月结算的话，至少是2%以上。”

“那要看我们要的是长期还是短期，”徐飞看着王志的眼睛，“2%以上长期是不可能的，我们都知道，这是什么收益率。我相信短期利率甚至可能会到月息3%，但是我如果告诉你我准备融资5年，每年36%，你敢借给我吗？难道你不怕我飞机票都买好了？”

“这话也对，”王志突然觉得自己也有谈判专家的风范，“账户必须是我们的，除非你愿意跟我们回上海。”

“那这样的要求对徐飞也不公平啊，”陈嘉插嘴道，“再说了，王总这样当面拉人，我很难堪的。”

“我的意思就是我们的资金必须在我们自己的控制范围内啊。”王志已经想结束这段对话了，因为他不可能做主说融资给徐飞2000万资金，“要不就是单纯地为我们提供资产管理，收益分成二八开，风险你不用承担。但我们要约定一个止损线(注)，比如85或者86，到了止损线就终止资产管理，你看怎么样？”这番话是他之前就设计好的，怎么关闭这次谈话，他还是动了脑筋。

“二八？”徐飞反而笑了，“那我再考虑考虑吧。”王志当然知道徐飞笑的含义，那分明是一种蔑视，王志倒不在乎被人轻视，因为他原本就是小巴辣子，不存在面子不面子的问题，更何况他们是在当探子，本来就是谎话满天飞，哪里还顾得上别人是不是看轻自己。二八开的概念就是如果徐飞拿二，以徐飞之前说出来的收益率计算，每年徐飞如果真的做到了40%的收益率，他也仅仅能拿8%，还没有一个涨停板多，徐飞根本不可能满足这样的条件。

“那我们就先走了，”陈嘉恰到好处地站起来打圆场，“回头王总也跟李总再沟通一下，找时间大家一起再聊聊？”

“好的，好的。”王志连忙答应，他已经得到了自己想要的东西，觉得此次试探完全达到了目的。

“那就再见。”陈嘉略一点头，将房门拉开，右手一让，徐飞便头也不回地走了出去。

王志肯定不会知道，就在他跟徐飞谈论融资配资的时候，远在上海的张松海也在跟人谈论差不多的话题，地点就在他的办公室，对象是福鑫投资的老总华鼎鑫、成诚信托的高级业务经理徐亚飞，还有远大银行的王晓宁。

在此之前华鼎鑫、徐亚飞还有王晓宁已经碰过几次头了，都是围绕着张松海生日宴会上谈到的那个证券业务信托。这次在张松海的办公室，是将一些细节性的东西敲定一下。

“托管银行嘛，就放在远大银行了。”张松海又点着了一根烟，整个屋子烟雾缭绕，四根大烟囱几乎没有停过，他走到窗前，把一扇推窗打开，“都是自己人，放在王行长这里大家都放心。”

“那是，放我这里，你好，我也好。”王晓宁心态极为放松，这是之前就说定了的事情，“托管费这块我已经跟总部打过招呼了，肯定是最便宜的。哥儿几个已经很支持我的业务了，这块不能再让华总他们吃亏。”

“那你今天来干什么？”张松海心情也不错，“莫非就是来蹭饭的？”

“看你说的，我是来埋单的。”王晓宁哈哈大笑，“我已经安排好了，晚上在名豪。今天都不许开车，我们一醉方休。”

“档次上来了嘛，”张松海是跟王晓宁最熟悉的，“托管费率现在是多少啊？别连一顿名豪的饭钱都不够，你不是亏本了吗？”

“你能不能不那么尖酸刻薄？”王晓宁指着张松海对华鼎鑫和徐亚飞说道，“跟我认识的时候就是这个样子，越是熟悉的人，越是会开玩笑。托管费率是0.5%每年，咱们的规模上次说是8000万，吃今天一顿饭足够了吧。”

“信托的管理费其实也不高，我这边尽量地压缩到1.2~1.5，”徐亚飞笑了几声，接口道，“我正在跟上面沟通，但是1.2还是有难度的。”然后他又不放心地多解释了几句，“现在普遍的行情是2.0，1.2的话公司不挣钱，会有话说。”

“这个不要小徐为难，”华鼎鑫接过了话头，“大家都是干事情的人，要眼光长远，又不是只有这么一次生意。1.5就1.5，小徐只管去谈，真的谈到1.2，那0.3就是小徐的辛苦费。说实话，福建人的钱还是容易挣的，让他们多出0.3个百分点，他们这群小学毕业的土包子也没什么不乐意。”

“还是华总财大气粗，”张松海笑着说，“那我也狮子开口下？佣金费率怎么也要2.5以上吧。”

“这可别，”华鼎鑫连忙摆手，“最多1.5，太高了我们不好操作。本来1毛的差价能做的，你这么高，都做不了，何必呢。蚊子腿儿也是肉啊。”

“这会儿来向我哭穷？果然归根结底我才是弱势群体啊。”张松海有些不平，“刚才还说你财大气粗呢，现在马上善财难舍了。”

“你都说了是善财了，”华鼎鑫说道，“再说了，我现在最头疼的问题是没有几个好的操作人员。现有的这帮人做做几百万的盘子还可以，上千万的根本不行。这个是当务之急。”

“你有什么想法？”张松海不动声色地问了他一句，眼睛斜瞄了徐亚飞和王晓宁一下，前者在看手机，后者在看窗外的风景。

“你人头广啊，有什么合适的人推荐吗？”华鼎鑫问道。

“你为什么不找梁鸿宾？”张松海有些诧异地问，今天梁没有来他就觉得有点迷惑，“他操作还可以的啊。今年基本上不赔钱的。”

“这事他兴趣不大，”华鼎鑫笑着摇了摇头，“他说现在干这个属于吃力不讨好的事情，做成了压力大得很，头发白了都可能，做不成，欠一屁股人情没必要。”

“这才是人精的话。”张松海点点头，深表同意，“关键是他自己做收益一直还不错，你让他干这个，他是觉得没意思。说实话啊，以前我这边倒真有个合适的人选，不过现在不行了，那哥们出事情了，把人家的钱卷了之后一走了之。”

“就是你上次说的赵爱国？”华鼎鑫问道，他跟赵爱国从未见过面。

“嗯，妈的，这事情我还不知道怎么擦屁股呢。”张松海想起这件事情就窝火，前一天他已经接到了法院的立案通知书，果然不出谢佳人所料，于丽文一纸诉状将营业部告到了法院，案由是合同违约，主张营业部限期赔偿全部保证金及利息合计人民币4800多万。

“出来咱们干吧。”华鼎鑫诚恳地说，“这地方有什么可留恋的？都是事情不说，还要背黑锅。你们领导每个月给你开多少钱啊？2万有没有？”

“这个可以有。”王晓宁插口道，他已经从窗边走到了写字台前。

“这个真没有。”张松海苦笑着，“要搁在行情好的时候，这点钱不算什么。问题是现在行情差，业务指标都完不成，营业部又一直亏损，没有奖金，我一个月最多也就是万把块钱。”

“那不就得了？”华鼎鑫一拍大腿，“那你有什么可留恋的？来我这里，我给你这个数一个月。”他伸出一个巴掌比画了一下。

“你等我把这轮屁股擦干净，要是我被开除了，我可真投奔你去。”张松海看上去也同样诚恳，一瞬间他的脑海里浮现出那个坚强而又倔强的女人的身影，“我总不能出了事情一走了之，这样不爷们儿。再说了，很多事情，因为你在这个位置上，所以有平台可以利用，我真不干这个了，还值一个月5万吗？”

“笑话，就你的脑子，一年60万算多吗？”华鼎鑫这话不知是真还是假，但张松海肯定是不会当真的。华鼎鑫笑了一下继续说道，“现在做的这种事情也不是我的追求，我的梦想是做中国巴菲特。将来想办法把公司也搞上市，咱们也不派红利，还有一屁股傻×股民捧我的臭脚丫子，浑不知我挣的就是他们赔的。”

“不好意思，张总、华总、王行长，”一直闷头发短信的徐亚飞插了一句，“公司里还有点着急事情，刚短信我非要我这会儿回去，我得走了。”

“不一起吃了晚饭？”王晓宁劝道，“吃了再回去吧，我们不是重要客户？我位子都订好了。”

“真不行，张总知道我，不说假话的。”徐亚飞很诚恳地抱歉，“总部来人，要马上赶出来一个业务，据说明天就要去银监会备案。我真不敢耽搁。”

“哦，原来是给小川行长干工作的啊，”王晓宁今天真的心情很好，“那我们就不留你了。你先忙，有机会我们再聚。反正以后日子长着呢。”

“那各位我就先走了，你们留步。”徐亚飞招呼着，转身出门。

“我也下楼一趟，一会儿五点半，你们到行门口的那个门，司机就等在那，我们一起去。”王晓宁也一溜烟地跟着出去了。

“老兄，趁着这会儿就咱们俩，我还真有点事情想跟你商量一下。”张松海继续给华鼎鑫递烟，早上刚开封的一包三五，这会儿已经空空如也。仿佛在想怎么开口，直到华鼎鑫把香烟点着，张松海才缓缓问道，“想不想挣外国人的钱？”

“怎么憋出来这么一句？”华鼎鑫有些吃惊，“管他是谁的钱呢？只要能挣，就是我的钱。当然，挣外国人的钱最起码心里比较舒坦，好歹也是国家英雄不是？”

“我现在有渠道从香港进来一批资金，数量应该是9位数级别的，”张松海丝毫没有开玩笑的意思，“说白了就是外国人看好中国股市，但是苦于没有畅通的渠道。从去年7月的QFII[注]第一枪起，到现在还是额度管制，海外像海一样的资金都眼睁睁地瞅着A股这个小池塘。”张松海停顿了一下，抿抿嘴，继续说道，“但是你一个公司肯定吃不下来，也不安全。你找个时间约下老梁，咱们都是老相识了，一起商量出个多赢的办法。”

“靠，想不到你不声不响，阴着这么多好东西啊。”华鼎鑫瞬间就兴奋起来，“我这会儿就给他电话，不行今天晚上我们吃好了就去找他。”

“不用那么着急，这不是着急的事情。我要先把大致情况跟你说清楚。整个业务环节就是外国人的钱通过香港过来，我们帮忙进行投资运作。跟客户二八分成，我们拿二，但这个二里面只有35%是我们的，这个没办法，香港那边负责这件事情的人也要打点。”张松海简明扼要地解释着，“看上去我们只拿收益部分的7%，不是很起眼，但是他们的体积太大了，我估计真要做起来，资金最起码上10亿。”

“这么大的家伙，A股容得下吗？”华鼎鑫有点不安，这么大数目的往来，他还从来没有经手过，“再说，这个比例也太低了啊。兄弟们一年挣一个亿，才拿700万收入？”

“这是明的收入，还有些暗的，这还用我教你吗？”张松海吐了口烟出来，“返佣不是钱？这可不是你常说的蚊子腿！你算过没？一年就算只做10个来回，你再提个三五百万也不成问题啊。这才是真的你好我好大家好。”

“那这事我们俩就干了，找老梁干什么？”华鼎鑫胃口比较大。

“目标太大，你受不了的。”张松海嘴里没说什么，但心里有点不舒服，“我总想，该别人挣的钱，我们不要轻易去碰，这样才是生意。太霸道了真的没必要。老梁操作稳健，大局观好，对一级半市场也很熟，这批钱将来走的路子多了，要知道我们本来就是无本的买卖。”

“你说得对，看来我开给你60万一年真的太少了。”华鼎鑫也意识到刚才那句话说得不好，赶紧弥补着答了一句。

“总之就这么个意思，”张松海把香烟掐灭，“钱以后有的挣，要眼光长远，这话不是刚才你自己说的吗？”

---

1. 止损线：当某个账户的本金亏损到了一定的幅度，就要立刻平仓停止或有损失。这个比例，就叫作止损线。后文中“86”的含义就是当亏损超过14%的时候进行平仓止损。

2. QFII：Qualified Foreign Institutional Investors的简写，即合格的境外机构投资者，QFII机制是指外国专业投资机构到境内投资的资格认定制度。

偷学模式的总结



有想法，就去做，去实践。不做不实践，永远坐在屋里猜这样行不行，那样行不行，这都是纸上谈兵。不要怕没什么事情做，所有人必须都要从起点做起，男人要的是什么？身份、地位、金钱、美女，不努力，这几样哪个也不会天上掉下来，就算真掉下来，也砸死你，因为你根本没有准备。

王志回到上海已经是又一个周一。早上8点30分，张松海的电话就打到了柜台，让王志到他的办公室。

张松海周日就知道王志和李国威已经回来，对于张松海来说，找到一个适合营业部发展的方式，寻找到一批资金的盈利模式，异常关键。

“张总早，”王志进门之后规规矩矩地冲着张松海打招呼，“我周六回的上海，事情应该都差不多了。”

“李国威电话里跟我说了，”张松海点点头，“李国威说他要再待几天，大概这周四周五吧，大概他准备到时候找个借口把户销了。”

“李总说销不销户无所谓，那个账户也没有什么用的，实在不行把钱转出来就可以了，”王志接口道，“应该问题不大。”

“感觉怎么样？”张松海问道。

“你说李国威这个人？说实话真不行，外行得厉害。”王志明显没有抓住谈话要点。

“不提他，你这次去感觉怎么样，”张松海热切地问，“去了一周多，应该有些收获吧。”

“收获巨大，巨大，电话里一直也不方便跟您说，”王志知道这是必问的问题，早就想好了回答的思路，这是见他能力的时候，当下拿出操盘笔记本，逐条逐条地讲起来。

他说了将近有半个多小时，前半部分主要是解放南路的装潢、开户人员的情况、客户室的情况等等。张松海听得十分认真，边听还边问问题，有些问题王志能够回答，有些问题只能浅尝辄止，但张松海一点也不放松，尽量地将各类业务打探清楚。

后半部分是王志最有兴趣的，张松海也听得极为仔细，当说到徐飞的操作模式以及徐飞对融资有进一步的需求之后，张松海一晃之间有了一个新的念头：大行情可能在一年之内开始，如果真的是这样，那么留给自己的时间已经不多了。必须要在大行情来临之际抓住机会完成第一笔财富的积累，那香港资金的引入就要加速，不能再磨磨蹭蹭。这个念头当然不能当着王志的面流露，所以张松海虽然从头听到了尾，却丝毫不露声色。

“大致情况就是这些，我已经整理了一份文档，发送到您的电子邮箱了。”王志做最后的总结发言，“您先看看，都是我自己的一些理解，可能考虑不是很周道，对于营业部日常的客户服务工作，我觉得有些好的东西我们是不是可以借鉴一下，所以我也写了几条建议在上面。”王志有些期待地看着张松海。

张松海倒来了兴趣：“哦？几条什么建议？你这会儿就说说吧，打印出来浪费纸。”这是最能让王志发挥的地方，张松海也愿意多了

解一下，毕竟在个把月前，王志给他的印象还仅仅是个有点小聪明的小伙儿。

“大体分三个部分吧，”王志有点小兴奋，他觉得自己应该进入了领导的视野，这是职业生涯非常了不起的一步，“第一是我们的整个客户服务体系的基础。我觉得应该对营业部所有的客户进行一个分类摸底，我权限不够，很多数据查不来。我觉得首先要明确营业部目前的客户结构是什么样，1000万以上的客户有多少个，占比例多少，500万的呢，一路细分到2万以下的散户。这些类别的客户对营业部贡献各自又是多少呢？他们各自的佣金费率呢？他们的周转率呢？他们的操作特点呢？”王志说得比较急，用的疑问句比较多，因为这些问题他找不到任何答案。“只有了解了他们各自的最基本情况，我们才能有的放矢，有针对性地在这个框架上提供各类不同标准的服务，比如跑得多的散户，我们就不妨让他们转非现场，一方面节约成本，一方面佣金费率可以适当下来，吸引别的营业部跑得快的客户。”说实话，这主意其实是老生常谈，对于张松海来说未免有些帽子大、脑袋小的空洞感觉，但对于一个入行尚不足一年的年轻人来说，有这样的观察能力和理解能力已经相当不错了，张松海点点头，以示鼓励。

得到了鼓励的王志继续说道：“第二部分是我们现有的营业部大客户是不是可以形成一个类似于解放南路那样的客户交流组。”“VIP俱乐部？”张松海脱口而出一个词。“没错，就是这个意思，我大学的时候学校有个‘大家沙龙’，”王志说得有点兴奋了，“这个沙龙每周举行活动，每次来聚会的人差不多都是那几个，但是很多信息都在聚会的时候就定了下来。解放南路他们明显是有这样的模式，但不知道他们的这种聚会是营业部组织的，还是客户自发形成的，看上去应该是自发形成的更大一点。”

张松海不停地点头，说道：“这方面我之前就想过，以前谢总在的时候就想搞，后来一直有顾虑。总是怕有钱人都不想多交流，但现

在看起来，尤其是上次跟几个大客户沟通后，我发现他们都有这方面的交流需求，说白了一起头脑风暴一下，能有些启发也是好的。指望他们自发组织，估计搞不起来，还是我们营业部出面。你下去之后，对这个部分再好好考虑考虑，然后写一份计划书出来，关键是怎么做、哪里做、什么话题。”不知不觉中，张松海对王志的谈话态度已经有了极大的转变，上述这些工作布置应该是安排给一个部门主管才对，“还有什么？你继续说。”似乎意识到了些什么，张松海又端坐了一下，继续问道。

“第三部分就是我们要尽可能多地给客户提供各种平台，比如各类的融资活动。”王志自信满满，浑不知这个话题异常敏感。

“这个啊，”张松海觉得有点好笑，但他总不能跟王志说我们一直都在做，只不过没有锣鼓喧天地叫出来。他笑了笑，继续说道：“这个事情我再想想，你最关键的是把刚才说的VIP俱乐部的事情好好理理思路。”他停顿了一下，作为一个管理者，开始了画饼，“像你这样的年轻人，只要好好干，认真钻研，到我这个岁数，应该都比我强才对。我们现在最需要的就是你这样的新鲜血液，有想法，就去做，去实践。不做不实践，永远坐在屋里猜这样行不行，那样行不行，这都是纸上谈兵。你是刚毕业的大学生，大专吧，没关系，抓紧时间把本科攻下来，就用周末的时间么，也就是最多三年。本科是以后这行的最低要求，我还建议你考研究生呢，你别摇头。不要怕没什么事情做，做柜台仅仅是你的起点。所有人必须都要从起点做起，但你不能跟那几个女孩子一样，准备把柜台坐穿。男人要的是什么？到我这个岁数你就明白了，身份、地位、金钱、美女，你不努力，这几样哪个也不会天上掉下来，就算真掉下来，也砸死你，因为你根本没有准备。不要怕没事做，更不要怕做错事，只要有益于工作的事情，只要跟我事先谈过，我允许你去做去尝试，没有效果不怕啊，至少我们知道这样做没有效果，这也是收获。我对你的要求跟对那几个女孩

子不一样，马上总部要成立营销中心，我还想尝试着在我们营业部开展一下营销团队的业务，所以你要提前做好准备。”

王志听得异常认真，这关系到他在这个营业部的前途，之前的他入行已经半年多，但从未有哪个人跟他谈到过以后的职业规划，他自然而然地认为张松海的这番话就是对他今后几年进行的规划。“您放心，我一定努力。”王志陡然升出豪情，屁股好像被针扎了一样，嗓子也憋得直痒痒，恨不得大喊几声，发泄一下。

看着王志出门，张松海陷入了沉思。王志说的这些东西都是极为重要的，尤其是将营业部的现有客户摸底。从这个角度，他觉得王志确实是个可造之才。他上任已经有一段时间，这个工作实际上在他做交易主管的时候就试图做过，但由于一些数据确实难以统计，一直拖着没有做完整，看来现在必须要做了，这几乎是营业部以后提供的所有客户服务最基础的工作。他抓起了分机，拨了电脑部的电话：“李硕，你来一下，有件大活，想让你做一下。”

把这个问题搞定之后，他打开烟盒，拿出今天的第一根香烟，他在想着关于融资配资的事情。

在2004年，券商营业部的融资配资行为是异常活跃的，尤其是在当年的4月之前，股市从1300点涨到了1750点附近，大盘上涨幅度超过了30%，相当部分的个股翻倍，是自2001年阶段性高点之后的一轮最大幅度上涨。整个市场的热点就是所谓的四朵金花带领的价值发现行情。很多长线交易者依靠资金放大交易，取得了不菲的利润，他们营业部也不乏这样的人。

融资配资是提升业务的最立竿见影的方法，一方面这项业务可以极大地促进营业部的成交金额和市场份额；另一方面，由于可以提供配资业务，对于资金借入人来说，交易佣金并不见得重要，而绝大多数的借入人都是以短线交易为主，因此可以为营业部提供高额的利润

回报。整个融资市场的融资利率其实在2004年初并不高，基本上月息不到2%，但过了6月情况就迥然不同，2.5甚至3的利率也经常操作，以张松海干了这么多年的经验，这是明显市场缺乏后续资金补入的表现。市场没有行情——资金需求少——市场利率低——市场转暖——有点行情——借钱的人逐渐增多——行情陆续推起来——资金需求大——市场利率高——市场最高潮，这几乎是个必然的轮回。一般来说，当短线月息超过2.5的时候，已经属于极不正常，大势即将下跌几乎成为必然。他几次看到宦仕臣都想跟他说，与其研究各种浪，不如把精力放在对市场资金的判断上，不过看到宦仕臣如着魔一样地摆弄各种技术指标和K线形态，他真的开不了口。在张松海看来，技术分析真的是小道——当然这种想法如果被股民知道，估计会被骂死，因为所有的股票推荐都是从基本面和技术面两个方面进行分析，而基本面鲜有人谈起。

融资配资同时也是一把双刃剑，最直接的风险就是监管风险。张松海去总部开会的时候已经不止一次听说整个券商体系都要对配资融资进行大面积的清理。就算听不到这样的信息，他每个月面对财务主管王佳的月度配资表，也是一个头三个大。在证券监督管理的各项条例里，客户私下的民间拆借并不是监管的对象，但券商进行第三方监管绝对是红线禁区——原因很简单，券商有把客户保证金当作配资资金放大给其他客户的风险。管理层绝对不允许券商涉足这样的业务，一旦发现，严查必究。所以营业部的这项业务一直是非常隐蔽地在做。不熟的不做、利率太高的不做、操作风格不稳健的客户不做，谢佳人的“三不做”还是有效果的，至少目前营业部尚未出现透支金额过大无法偿还配资的情况，当然这也跟他们利率不高、风控能力稍强有关。

风控能力强的原因是营业部已经介入到了整个环节里面去——这才是张松海最担心的地方。所谓介入，并不是其他营业部以自有资金或者客户保证金配资给另外一些客户这样的方式，而是营业部直接介

入了资金借入方和提供方的撮合谈判，偶尔还用这样的方式或者说诱饵作为提高手续费的筹码或者要求成交量的筹码。更有甚者，还从外部直接以签署资产管理协议的方式将资金拆借过来用于配资，营业部从中拿走利差。每个月的月底几天，是王佳和张松海最忙的日子，他们要计算各个配资客户的当月应付利息，并做出明细表，打出内部结算单，交由客户签字确认，然后用客户预留的已经签字的空白取款单，将客户应付利息转入到指定的几个账户内。为了躲避监管，这些指定的账户还要定期进行销户清算。

这是一个浩大的工程，王佳一直戏称别人一个月总有那么几天不想上班，她是每个月总有那么几天想死。最令人崩溃的是有时候要不停地返工确认，因为有些客户约定的是浮动利率，而大家为了避免麻烦都不愿意签在合同上附着，所以要不停地跟借入方和借出方确认。一般来说，最后完成总是已经计算并返工了至少3遍以上。想想看，如果一个工作每次要做3次重复劳动，确实令人崩溃。

另外一个原因是压力太大。营业部要面临许多的检查，有外部的，有内部的。内部检查都好说，反正这种事情几乎每个营业部都有，他们也老早跟总部坦白过，甚至开立资金账户都是总部直接经办的，关键是外部检查。首先这些账户都是纯资金账户，从来不做任何股票交易，但是资金往来倒是很频繁，一会儿存一会儿取，忙得不亦乐乎；其次这些账户发生的金额全部是有整有零，这太异常了；最难以解释的是所有取款单上的签名只有两个人的笔迹：王佳的还有张松海的。记得以前谢佳人曾经开玩笑："你们俩要是两口子，这一个营业部的就是你们自己家的了。"

不做这个业务是不行的，券商如果仅仅是望天收，那是躲不开5年死一片的宿命的。"既要有业绩提升，又要风险可控"，张松海想到总部领导的这种要求，胸口就闷得一塌糊涂。

张松海琢磨融资的事情还有一个原因就是他一直无法确认的：大牛市到底什么时候来。

在牛市做资金放大，这是显而易见的好手段，资本积累会越发的迅速。“希望那个叫徐飞的年轻人眼光准一点，第一桶金的积累不能晚于明年5月，只有半年时间了。”他又从烟盒里摸了一颗香烟。

扬扬得意的孙超



炒单这行，拼的是成功率，是小价位；期货行情有个很明显的特点，9点开盘，在9点到9点5分之间的5分钟是非常容易有范围地波动的。像大豆这种品种，经常是开盘5分钟，当天的最高价最低价已经完全出来了，随后的几个钟头就像垃圾时间一样，大家都在杀。所有第一笔盈利的人都有这种困惑，到底要不要继续做。每个人都想一直正确下去，但一旦从原先的盈利变成亏损，这种感觉比本来就是亏损还要难受。如果前者砍仓的痛苦指数为100，那后者砍仓的痛苦指数可以近似等于0。

在王志离开上海的日子里，孙超一共有四个收获。

第一个收获是期货操作，在经历了连续几天的盈利之后，他勇敢地将做单量从一张提高到了两张。看上去似乎非常不起眼，仅仅是个数量的变化，但实际上对于孙超的心理、实践操作都是一次质的飞跃。

炒单这行，拼的是成功率，是小价位。拿孙超一直进行的大豆来说，一手10吨，开平仓手续费一共5块，交易价位是元计价，那么一跳就是10块钱的平仓盈亏，扣掉手续费还能挣5块。这个钱也就是只够他买一袋苹果。如果一天能够做1000笔单子呢？每笔都挣5块钱，那就很可观了——当然，这属于神话，因为还有砍仓的时候，还有同价位进出的时候。真正的收获不是靠一张来实现，而是从一张到两张，到五张十张，循序渐进，自信越来越强，做得越来越稳健持久，那时候每天盈利三五万应该都不困难。

这实在是个了不起的成就，很值得孙超在房间里嚷嚷两天，所以周日王志回来的时候，他已经跟王志吹了半天，“我的几何增长即将开始”——这是孙超的原话。

第二个收获是孙超真的在炒单之余听王志的话找了一份兼职——期货居间人。他在网上认识了个姐姐，跟人一顿海吹炒单的好处，搞得这个姐姐跃跃欲试。其实这个姐姐也算是半个期货人士，她在一家化工行业的公司工作，公司需要在国际市场对某些产品进行原油期货交易，以达到套期保值的效果，她就在负责套期保值的这个部门上班，日常工作也就是财务类的事项。她跟孙超认识是非常偶然的，就在QQ游戏上，他们都喜欢打牌，刚好有一次一起搭档，打得还不错，孙超的QQ上，自我介绍就是“未来期货大亨”——这也是他的原话——俩人就开始聊起期货交易。孙超把自己的操作模式告诉了她，她也有兴趣学习，毕竟守着这个圈子，都想尝试尝试easy money的做法。前两天孙超帮她约好现在自己在做的期货公司，直接就把户开了，开户完毕孙超回家之后，期货公司的人才打电话问他是否需要签署一份期货居间人协议，以后他介绍过去开户的客户，可以享受手续费提成，当然提成比例比较低，也就是25%。对孙超来说，蚊子腿儿也是肉，下雨天打孩子，闲着也是闲着，多一份收入总是好的。他二话不说第二天收盘之后就去签了。这些天天天在网上指导这个姐姐做单，默默地计算今天能提成多少。他计算得十分不准确，竟然把期货交易所收的部分也纳入了自己的计算，搞得很兴奋，以为自己每天可以从期货姐姐这里提60多块的交易佣金，后来才发现，所谓手续费提成都是净手续费提成，交易所收的部分是不算的，最多的一天也才提了12块多，这下他就意兴阑珊了。不过不管怎样，这应该也算收获。

第三个收获是第二个收获附加的，期货姐姐似乎对他有了那么点意思——这是孙超的感觉，他本来想跟王志说说，但考虑到王志也是个童子鸡，生瓜蛋比自己熟不了几分，他憋了一天也没有跟王志说。孙超感觉到期货姐姐对他有点兴趣的证据是有一次期货姐姐不开心，

那时候已经有点晚了，但还是给孙超发了条短信："心情不好来陪我打牌。"这个话让孙超看起来有点暧昧，心情不好应该找男朋友啊，"让我这不是男朋友的人去做男朋友应该做的事情，是不是就意味着我可以享受男朋友的权利？"孙超意马心猿地胡思乱想，"当然最好不要承担男朋友的义务。"——这算是孙超的奢望吧。

最后一个收获孙超认为是第三个收获的另一个有力证据，期货姐姐新买了个笔记本电脑，所以原先用的台式机就要处理掉，而孙超成功地说服了期货姐姐不妨把这个破台式机送给自己，就算是废物利用了。虽然是破台式机，但比起他和王志现在的这台，性能还是好了不少，最起码人家还是戴尔品牌机呢。唯一不爽的是这台戴尔明显有了步入疯老年的痕迹，风扇听起来像极了杀猪的声音，而且是那种永不停歇的类型。

这四个收获从王志一回来他就得意扬扬地转了一下，王志也吃惊不小，他认真地对孙超说："你确定期货姐姐不是准备骗财骗色的？"孙超心想，骗财老子没有，骗色老子求之不得呢，我就直接牺牲了吧。

今天是孙超加两张单子的第四个交易日，前三个交易日效果都不错，虽然盈利并不等于一张单子时的盈利乘以二，但这是因为他还没有完全放开手脚，毕竟孙超放在第一位考虑的还是稳定。早上孙超起床的时候就已经握紧了拳头，像那个什么片子里头的黑人总统一样，高喊一声："Tody is our……day!"

期货行情有个很明显的特点，9点开盘，在9点到9点5分之间的5分钟是非常容易有范围地波动的。像大豆这种品种，经常是开盘5分钟，当天的最高价最低价已经完全出来了，随后的几个钟头就像垃圾时间一样，大家都在杀。孙超刚开始学做期货，赔钱赔最多的就是一开盘觉得方向出来了冲进去，两分钟以后血淋淋割出来，收拾收拾心情，

用一天剩下的时间来打亏损，偶尔因为心情坏，只发呆，瞎做瞎错，亏损就回不来。

前几天两张单子的时候，他是绝对不敢参与这5分钟的交易的，但是今天他特别想赌一把。最近的几个收获让他觉得今天是个拼命的日子。开盘仅仅15秒，他看着行情，做出了今天的第一笔交易，2658买入开仓，两张！

几乎是同时的，交易软件刚刚显示成交以后，大豆就像打了兴奋剂一样直接开始上冲，孙超手背上都快要出汗了，眼看着2670、2680、2690一层层的整数价位瞬间被击穿，在2700上，他撤退了。

刺激，太刺激了。孙超用舌头舔嘴唇，抖着鼠标，再次确认了真的已经卖出平仓成交了，看着自己的平仓盈亏，420块！这是他做期货以来最大的单笔平仓盈利，他站起来去卫生间用冷水拍了一下自己的脸，11月的天气，水已经有点凉了，甩在他热得发烫的脸上，有一股折磨自己的快感。

孙超示威一样地对着镜子里的自己喊了一嗓子，然后回到电脑前。做还是不做，对他来说是个问题。

所有获得第一笔盈利的人都有这种困惑——到底要不要继续做。每个人都想一直正确下去，但一旦从原先的盈利变成亏损，这种感觉比本来就是亏损还要难受。如果前者砍仓的痛苦指数为100，那后者砍仓的痛苦指数可以近似于0。

孙超用还有点潮湿的手拍了拍大腿，在自己两周多没有洗的裤子上把手擦干了，干！他决定了。

整整一上午，孙超像猎人一样守在电脑桌前，也许真的是运气不错，也许真的是技术过关了，整个上午他抓到了剩余的三轮起伏稍大

的行情，一共做了五笔交易，除了第四笔交易砍了一个点出来，其余的三笔交易均以盈利结尾，交易软件显示他的账户今天上午平仓盈亏760，手续费才25块！

“真是个做单的日子！”孙超没有吃早饭，但兴奋得一点也不饿，他斜靠在床头望着天花板，在心里计算着如果每天都能挣700的话，多长时间他可以把单量提到10张——那样的自己应该算是个成功人士了吧。

一时间他也有点嘲笑自己的农民意识，10张单子算什么？他的目标是100张，甚至200张，只要市场容量足够，他就要撑到容量的极限，套用一句最俗的话：“×××，天空才是你的尽头。”

“铃铃铃”，客厅的座机电话在响，他从幻想中跑了回来，估计是期货姐姐的电话。

“哈喽，阿姐，”他略有夸张地打招呼道，“当然挣钱，今天是我最爽的一天，……嗯？你赔钱了竟然？这种行情也能赔钱？”孙超简直不相信自己的耳朵。

“什么叫做了一路空？这种行情你做空？你以为你是伞兵啊？”孙超有点不能理解，伞兵的缩写不就是SB么，“我们的交易方法就是跟随式地做突破行情，而不是去猜测涨到头了去空一张。我们做的是顺水行情啊。”

“我靠，姐姐，不是涨得多了一定要跌的。算了，我直接上你账户里面看，密码你没有改过吧。先挂了，我一会儿再给你打过去。”孙超准备看着账户跟她解释。

账户里果然惨不忍睹，平仓盈亏是－1700多，盯市盈亏－80。孙超看着这个数字瞪大了眼睛，看到交易流水之后他就明白了。他有点

恼火地摸出自己的手机，摁了开机键，准备给期货姐姐打电话。做单的时候关机，是孙超的原则——当然这原则是接一个电话赔100块钱换过来的。

期货姐姐的第一笔交易就是空单，空在开盘之后的5秒钟，然后是2670加仓，2680又加了两张，在2700的时候忍不住都砍了，几乎是当时的最高价，回调到2694的时候她认为应该继续做空，于是又一直被套到现在。

孙超用手机拨通了期货姐姐的电话："你犯了好几个错误。我一点一点跟你说，你下次可别犯了。第一，开盘前5分钟你不要做，你还没有我这个水平。这时候是最容易赔钱的，你不要看着这会儿的行情大，就想来摸摸鱼。第二，你为什么还不砍仓？你看你第一张单子，2649空的，我不是跟你说过么？你的退路就在2450上，为什么不砍？"电话那头期货姐姐分辩了句什么，孙超继续说道："不要强调客观原因，当时我盯着看的，2650上至少有800张单子够你撤退的。凭什么你认为这800张不会被打穿啊，我还见过1500张两笔就打掉了的呢。不要跟行情犟啊。第三，你为什么补仓？该止损止损，补仓干什么？我不是上次跟你说了吗，不要在账户里放那么多钱，就5000块足矣，不给自己补仓的机会啊。你前面已经错了，结果在错误的路上越走越远。"孙超一口气说了很多，听了期货姐姐的几句话之后继续说道，"不对，跟你平仓在什么位置已经无关了。你平在2700和平在2690有区别么？都是错误，只不过平的价位好你少赔点而已。问题是真的2690了你会平仓么？你可能还想2680、2670，说不定想着2660还能挣钱。这是技术细节，不是本质，本质就是你一开始就错了，而且死不认错。第四，你先等我说完再解释，第四个错误是留仓过中午。我们是什么做法？是不留仓的做法啊，这不是一开始就明确的么？怎么遇到自己亏损就忘记了呢？无负担交易的本质就是不留仓，不把自己的命运交给未知的时间，你竟然还留了一张单子，你让我说你什么

好？你问我怎么办？你这会儿问我怎么办我怎么回答你？”孙超有点恨铁不成钢的意思。

“你先吃饭去吧，下午再说下午的事情，”孙超无奈地又劝了劝电话那头那颗破碎的心灵，“记住我刚才说的话，你中午可以看看我的账户，今天我做得不错，大丰收。要不晚上我请你吃饭？改日？改日也行。”就算是安慰对方，孙超也不忘占点口头便宜。

“愚蠢的女人。”孙超心里嘀咕着，在他看来，女人是不适合做投机交易的。最起码有几个原因，首先是女人太感性。感性是文绉绉的话，其实说白了就是容易被外界影响心情。本来想好要跟这个男人约会的，但看到这个男人穿了双红色的袜子，哪怕今后10年都是你的本命年，今天这顿饭也肯定不吃了，改日更不行！这种反应体现在投机交易上就是跟自己的钱过不去。其次是女人的决断力很差，你想想看，买个百八十块的衣服都要货比三家，还时不时地需要别人给自己个意见，更何况拿着真金白银准备干投机？那不要纠结死才怪。最后的弱点是女人一般都比较絮叨，所谓絮叨，就是很难从一段悲伤中走出，所以才絮叨，放不下，当然就跑不开，背着泰山跑，你以为你是孙悟空么？综上所述，女人干投机，成的少，死的多，真正成的人，往往都不能称之为女人，或者说女性的某些特点不是很明显。

孙超放下电话，整理了一下，拿起钥匙准备出门吃顿好的，今天至少要点两个菜，“最起码要有一个热菜。”他脑子里想着。

群英会之一：挣钱的底气



外国人给我们送钱是因为我们在享受现有外汇制度障碍的利润。人民币贬值会导致更多的美元资产通过各种渠道来赌人民币升值，那样我们的钱就会更多，资本市场也会更好，这是一道保险。

关弘毅在11月的最后一天飞到上海。深秋的上海，秋雨瑟瑟，一片凉意。飞机到浦东机场刚好是下午5点，张松海去接的飞机。

“香港这时分天气应该还暖和吧。”张松海选了一个最容易闲扯的话题，带着关弘毅朝停车场走。

“这两天也降温了，你看我上飞机的时候就穿着薄毛衫，”关弘毅有些疲惫，“上海的秋雨我还没有经历过呢。”

“一般来说北方人不习惯上海的冬天，”张松海记得关弘毅是地道的北京人，“冬天没有暖气，据说长江之南都是如此，而且冬天比较潮湿。我刚来上海租房子住的时候，特别不习惯上海的冬天，到处都是潮潮的，墙面的石灰粉用指甲一抠就下来了。”

“香港的冬天也潮湿，不过不会很冷，也就是十几度吧。”关弘毅坐上了副驾驶位，张松海缓缓把车开出了停车场。

“我们这会儿直接去酒店，”张松海说道，“安排在了浦东的瑞吉红塔，吃饭就在旁边的苏浙汇，江南风味。”

“还有梁鸿宾和华鼎鑫？”关弘毅确认了一下。

“没错，”张松海回答道，“一个是投资公司，一个是资产管理公司，资质都是齐全的。我想将来大部分的业务都要拿到这里面做消化。本身梁和华也是好朋友，跟我也熟识多年，都是比较可靠的合作伙伴。”

“张总的眼光，我总是相信的。”关弘毅点点头，望着越来越远的航站楼，“我这次在上海时间应该比较充裕，我想我们这次不仅仅要把大框架定下来，细节的部分争取也能够顺畅一遍，这样随后的工作就可以开始进行了。”

“香港的公司现在运作得怎么样？”这个问题是要当面向关弘毅确认的，张松海知道这是关键，“名字真不错叫汇通，猛一看以为是汇丰的弟弟，寓意也好。”他开着不咸不淡的玩笑。

“大框架已经完全搭起来了，办公地址就在我现在的楼面，前期的租金已经预付了半年，这个费用将来会打到汇通的财务报表里，”关弘毅是生意人，这种做在明处的事情是不会客气的，“持股结构就是我们之前说的，BVI公司直接100%控股汇通，BVI公司的股东只有我跟谢总两人，这是谢总的意思。”他不愿意过多纠缠在BVI的股权上，因为不确定张松海是否对这个持股结构满意，所以仅仅一带而过：“现在我们是万事俱备只欠东风，目前有几个欧洲和美洲的资金都已经接洽过我们，因为上海的平台还没有完全搭建，所以汇通跟客户还没有正式签署资产管理协议。”

“这边实际上都已经准备得差不多了，为了这个合作的事情，我跟梁鸿宾还有华鼎鑫已经碰了好几次，”张松海并不介意BVI公司的股东没有自己，“汇通跟客户签署资产管理协议之后将资金通过其他渠道转入国内，在法律上不会有障碍吧？”

“这个算是民不举官不究的事情，”关弘毅耐心地解释，“资产管理协议并未写明这批美元资产必须在香港境内进行运作，当然也不

能写明一定要在大陆运作，仅仅是含糊地一带而过，可以投资于各类市场，仅仅是约定收益分成情况。”

“香港一般这样的资产管理协议收益分成比例是多少？”张松海不露声色地问道，这关系到以后的结算问题，谢佳人可能顾不到这么细的地方，但他要做到心里有数。

“我带了那边的资管协议样式，根据资产规模不同应该是一事一议。”关弘毅的准备还是比较充分的，“我们的业务模式以后准备这样开展：汇通接资管业务，相应地就在上海端生成新的资管协议，协议金额就按照我们的渠道过来汇率进行计算。资管业务到期后资金转回香港，汇通按照资管协议上的收益分成比例计算分成收益，其中35%的部分归上海端，其余的65%归汇通。”关弘毅怕张松海听不明白，继续举例子说道：“比如汇通签了一个1亿美元的资管项目，兑换成人民币到上海就是8.25亿，官价8.27亿，但总要有过路费用，我们姑且按照8.25亿计算。如果这个资管项目的收益分成比例在汇通签署的是20%的收益提成，期限是一年，那么经过一年，如果这笔资产变成了9.25亿，那么我们就盈利了1亿，提成部分就是2000万，其中上海可以拿走700万，剩余的归汇通。”

张松海认真思考着这个业务方式，试想着其间可能会出现的各种利益纠葛。时间比较短，这个方案事前他并没有跟关弘毅讨论过，但他本能地想到这会跟汇兑差有密切的关系。“这里面是不是还牵涉到汇率的问题？”他斟酌着言辞问道，“汇通跟客户结账应该是用美元结算，然后提成吧。那上海公司享受收益还要再换回来一次？这不是凭空增加了成本？”

“不，可能我刚才没说清楚，”关弘毅立刻回答道，两个聪明人，谈事情会省掉很多转弯抹角的解释说明，“上海这边只需要将本金和80%的收益外加汇通应得的13%兑回就行了。上海端应得的部分当然不用转回香港，不然我们就在兜圈子了。至于汇率问题，如果人民

币有大量增值的话，对上海公司是只有好处的，其实也就是说，就算我们什么也不做，依靠汇率升值的因素，我们也可以分得升值部分的20%，这几乎是无本的买卖。”

“风险在于人民币的贬值，”张松海脑子转得飞快，“目前看，概率不高而已。”

“人民币升值的压力大得很，”关弘毅强调说，“所以人民币贬值的概率非常低，而且我们也可以用其他的工具对冲一下。”

“什么工具？”张松海并不缺乏外汇知识，他知道人民币跟美元的汇率目前没有直接的交易品种。

“香港的地下钱庄之间有时候会有大陆的人民币兑换展期交易，所以诞生了一些带有杠杆性的港币和人民币的对赌方式，我们可以通过这些来进行一些规避的操作。”

“这种操作太复杂了，”张松海一口就否定了这个方案，“操作性仅仅是理论上有而已。我听过你说的这种交易，应该都是短期的吧，而我们的风险在于一年期以上的，所以对我们的帮助很小，还存在无穷多的隐患，绝对不值得做。”

“没错，那你怎么考虑这块可能会出现的隐性亏损？”关弘毅有些佩服张松海的脑子，就在这短短的片刻就能想到风险。

“我们就坚定不移地认为人民币没有贬值的风险！”张松海用力踩了一脚油门，超过了在前面磨磨唧唧的一辆车，“人民币不可能贬值，这就是我的观点？”

“哦？那外国人不就是在给我们送钱？”关弘毅很好奇为什么张松海这么笃定。

“常识，也是直觉。”张松海放低了声音，“外国人给我们送钱是因为我们在享受现有外汇制度障碍的利润。人民币贬值会导致更多的美元资产通过各种渠道来赌人民币升值，那样我们的钱就会更多，资本市场也会更好，这是一道保险。”他的逻辑其实不能称之为逻辑，明显带有一厢情愿的强盗色彩。

“那就让我们享受一下制度带来的这些红利吧。”关弘毅很轻松。

“呵呵，”张松海干笑了两声，他知道关弘毅轻松的原因，“反正我们亏损也不承担补偿责任的，那些外国人就这么看好中国市场？”

“当然，你不知道他们有多么迫切。”关弘毅提起这个语气一下子兴奋起来，“我刚刚接触了几个欧洲背景的私募，他们的热情快把我融化了。”

“他们的目标是多少？”张松海问道，“我是说他们对国内A股的判断。”

“没有说过，不过我想他们的目标至少是翻跟头，而且，”关弘毅顿了顿，“都愿意签署长期的资产管理合同。我现在甚至都在想，我们是否可以将这部分流入的人民币资产做长期的管理，比如其他的股权收购或者房地产收购，我相信他们也是乐意的。”

“这个话题只能将来再说，只要我们做得出收益，我相信谁也不会嫌钱多。”张松海低头看了一眼仪表盘上的时间，“还有差不多20分钟就到了。”

他们已经从迎宾大道转到了罗山路，真的是车水马龙。远处大都市的喧闹和繁华已经扑面而来，天空被城市的灯火映出暗红的颜色，

分明还看得到云彩的形状。

“上海的夜也是如此有味道啊。”关弘毅轻声道，顺手把椅子的靠背朝后调整了一下，让自己的脖子舒服一些。

“你先稍微休息一会儿，”张松海偏了一下脸，将CD机打开，说道，“养养精神，一会儿还有两个人精要见呢。这边的路已经开始堵了，浦东现在这个时候车还是比较多的。”在CD机舒缓的音乐中，关弘毅静静望着窗外的风景，不再说话。

20分钟一晃而过。酒店到了。

“行李箱我直接拿上去吧，”关弘毅一边说一边拉开了车门，“是先办理入住还是先吃饭？”

“先吃饭吧，酒店在那边路口，还有点距离。行李放车上就行，没有什么贵重物品吧。这不是他们的电话已经来了！”《盛夏的果实》恰到好处地响起，果然是华鼎鑫的电话，“刚到，你们已经点好菜了？知道了，二楼包厢，我们马上就到。”

“那走吧，”关弘毅不再多话，看着张松海把车锁上，跟着他朝苏浙汇走去。

这家苏浙汇是华鼎鑫的据点，今天吃饭的房间是二楼最中央的一个包房。整个苏浙汇的单独包间并不多，大多数的包房都是两张台子，他们就四个人，不愿意跟别人一起吵闹，所以选择了楼上中央的包房。

几乎就在开门的瞬间，房间内坐着的两个人同时站了起来，“幸会幸会，关总大名，如雷贯耳，今天终于有幸得见。”一只大手先伸过来，“不劳张总介绍了，我自己来。国宏资产管理公司梁鸿宾。”

“梁总客气了，”关弘毅不卑不亢地微笑着，“一直在电话里听张总提起，以后还请多多关照。”

“福鑫投资华鼎鑫，”等关弘毅和梁鸿宾相互招呼完，华鼎鑫也伸出手，声音朗朗，“欢迎关总来上海。”

“我一路还在想怎么开场呢，结果你们都挺主动，”张松海笑言，“坐吧坐吧，先说好，今天我是车夫，不负责埋单。”

“吓死你得了，你就坐在那位置？”华鼎鑫跟张松海开惯了玩笑，“放心，今天你想埋单也不给你机会。”转头招呼关弘毅：“来，关总，您是客人，上座上座。”

“这怎么可以，”关弘毅连连摆手，“还是张总来，我就这里。”说完怕别人反悔似的立刻坐下了。

“那你就坐啊，今天难道不是以你为主？”梁鸿宾有点好笑，冲着张松海说道，“放心吧，苏浙汇是老华的地方，肯定不会让你埋单。”

“日子难过，地主家也没有余粮啊。”张松海换了个位子，嬉皮笑脸道。他拿起桌子上的菜单翻着，“菜都点好了？酒水呢？”

“刚才跟你打完电话就让服务员上冷菜了，马上就到，”梁鸿宾应声，“酒水没点，不知道关总想喝点什么？”

“听说关总是北京人，我还专门带了宝贝。”华鼎鑫插了一口，神秘兮兮地把餐巾摊开。

“什么宝贝？”张松海精神了。

“你猜。”华鼎鑫把身体朝后仰，有点小得意地看着张松海。

“还用猜，小二[注]啊。”张松海哈哈一笑，“这里开瓶费要收的吧。”

“我靠，真是聪明人啊，老天爷偏心眼儿。”华鼎鑫不得不佩服张松海的脑子，从桌子底下摸出了一小瓶红星二锅头，“我跟这里的经理比较熟，他让服务员假装看不见。关总喝这个没问题吧？”说完望向关弘毅。

“客随主便客随主便。”关弘毅笑眯眯地说，“我好多年没喝这个了。”

“说得好，”张松海喊道，“关总看来海量，那咱们就干脆对瓶吹，反正我也不准备开车回去了，咱们四个一人包两瓶。”他拿着大杯子冲着刚进来放冷菜的服务员比画了一下，示意她把桌面上的杯子都收掉。

“啊？”关弘毅倒抽一口冷气，“张总才是真的海量啊。”

“他这人是典型的酒品不好，一会儿您就知道了。”华鼎鑫毫不客气地揭短，“每次我们三个人喝酒，他总是喝得最少的，每次都是。”说到“每次都是”的时候，他带着牙根儿痒痒的感觉。

“那是因为我的量不够，只能小手段来凑。”张松海打开香烟盒子，发了一圈。关弘毅示意自己不抽烟。“服务员，帮我们把其余的杯子都撤了，”张松海吩咐道，“我们开动吧，估计关总早就饿了。这会儿都已经7点了。”

四人看着服务员将其余酒杯收走，各人先分了一瓶小二。只听得“叮”的一声，四瓶小二狠狠地撞在了一起。

---

1. 小二：北京二锅头的爱称。

群英会之二：甩开膀子干吧



外边的资金是冲着投资回报来的，你只要能帮客户挣钱，别说1个亿，10个亿的资金也是有的，只要收益率足够高，别说你要分20%，分50%他也乐意，关键是我们自己的水平。买什么，拿多久，什么时候兑现，这是见功夫的地方。

“啊，”张松海皱着眉头，清了一下嗓子。只觉从喉咙直到胸口，再到肚子，仿佛一条火线似的，烫得说不出的舒服。其实他酒量很一般，不过有时候很馋酒。他喜欢喝白酒，尤其是高度白酒，用他自己的话讲就是晕得快，第二天起床头不疼。

四个人中，关弘毅是新认识的，不晓得深浅。剩余他们三个，华鼎鑫的酒量最好，梁鸿宾也比张松海略强些，刚才华鼎鑫说张松海经常酒桌上耍滑头，那是必然的，不然张松海不知道要被喝死多少次。

“来来来，动筷子动筷子，”张松海伸手招呼关弘毅，“大家以后都是自己人，我们不要拘束。关总不知道，我跟他们俩都随意得厉害。”

“我看出来了，真是不是一家人，不进一家门啊，”关弘毅叉了一片素鲍鱼，“今天第一次见，我觉得我们性格都十分相投啊。”

“我记得有个词说得挺好，叫眼缘。”梁鸿宾话并不多，“不是演电影的那个演员，是眼睛的眼，缘分的缘，反正我看关总挺有眼缘的。”

“你看外头那穿红色套装的美女眼缘估计更好，”张松海毫不客气地揭发，“搞得你跟关总要干点什么一样，还眼缘。”

“你小子积点口德行不行？”梁鸿宾好气又好笑，“我只是表达了我对关总的一见如故的感受。”

“我发现啊，拍马屁是个非常私人的事情，”张松海开玩笑一样地冲着华鼎鑫说道，“必须一个人拍，一个人听，旁人再不能有。”

“嗯，嗯，”华鼎鑫一唱一和，“听得心里难受，”他指着肚子说道，“这里一翻一翻的。”

“你们俩说相声呢？”梁鸿宾赶紧举杯，“喝一个，小二还堵不住你们？”

“错了吧你，”张松海不干了，“客人还没陪好，你第一杯怎么就冲我们俩来了？咱仨先自残一个？你次序显然极大错误，赶紧着，找补到那边去啊。”

关弘毅看着他们三个在桌上瞎闹，眯眯笑着，也不作声。顺手拿过旁边的壶，把张松海面前的茶水杯蓄满，看着梁鸿宾冲自己比画白酒，连忙也把自己的小二举起：“咱们四个再走一个。刚才是一见如故，这次预祝我们合作顺利！”

“合作顺利是一定的。”张松海看大家喝完第二轮，自己偷摸地仅仅小抿了一口，接着关弘毅适才的话说道，他心知今天的聚会，自己一定是个穿针引线的关键角色。合作能不能成功，双方的第一印象非常关键，“上次跟关老兄谈过这个沪港合作意向之后，我第一反应就是找到他俩。无论从宏观把握还是微观操作，他俩都是我的第一合作对象。”

“我们真的是老相识了，”华鼎鑫看准了个话口，直接插嘴冲关弘毅解释道，“我跟老梁认识得更早，有十来年了，跟张总这关系，差不多也六七年了吧。”“六年只多不少。”梁鸿宾帮腔说。

“我这次来就是要把整个环节全部都敲定，甚至可以的话，细节部分也可以考虑都拟出来，”关弘毅微微点头说道，“张总信得过的伙伴，我自然是没话说。兄弟我也是北方人，没有许多花花肠子，做事情比较直接不会拐弯，以后大家同舟共济，我有什么做得不到的地方，诸位还要多多包涵哪。”说完，他又举起小二的瓶子，“兄弟我这里先干为敬。”说完一仰头，竟然将瓶内剩余的小二清了。

小二的包装是二两，关弘毅竟然面不改色心不跳地三轮干掉了，一时间其余三人都愣了，“好，爽快，”华鼎鑫满口称赞道，“我陪一个，你们俩随意。”只见华鼎鑫也咬牙将一小瓶小二直接干掉了。

“看来是酒逢知己啊，”张松海跟梁鸿宾小啜一口，互相看了一眼对方。张松海笑道：“他们实力都太强，要不咱俩旁边再开一个包间吧。”

“我这人最大的特点就是勇敢，”关弘毅语带双关，“其实水平真没有多少，就是敢干。”

“敢干也是魄力啊，”华鼎鑫又开了一瓶小二，递给了关弘毅，“有了机会不敢行动，有毛用？比如像我们要做的这件事，有多少人能做，但是不敢做？”

“我们必须做在前面，因为我们没有什么优势。”张松海刚吃了一口凤爪，冲着华鼎鑫说道，“看这样子，以后QFII会越来越多，越来越明，行情一旦起来，我们靠什么吸引客户？起初在香港我就跟关老兄商量，要怎么快怎么来，后来跟你们俩讨论也恨不得分秒必争，时间我们都耽误不起。”

“我们这次算是比较快的了，”关弘毅点头道，“不仅要快，后续的准备也要充分。”

“我现在能想到的大的方面就这么几个，”张松海放下了筷子，喝了一口茶，“第一，我们的资金渠道方面，这个主要是关老兄负责引资和汇入，老华和老梁负责汇兑出去，其间的衔接是不是搞个资金预约制度，确认一下当日的头寸情况。我们需不需要每天对一次资金头寸表？你别忙着说，等我先说完。第二，开户交易方面，我们要确保资金开户的安全，所以托管券商不用想了，就在我这里，只有在这里才能做到100%的监控，但我们的量会越来越大，光靠两个机构户绝对不够，是不是需要额外的股东账户进行操作？我这里有现成的身份证和股东账户，都是福建农村收的，要用随时可以用，你们自己衡量需不需要。第三，也是我们最核心的东西，做什么，怎么做？外边的资金是冲着投资回报来的，你只要能帮客户挣钱，别说1个亿，10个亿的资金也是有的，只要收益率足够高，别说你要分20%，分50%他也乐意，关键是我们自己的水平。买什么，拿多久，什么时候兑现，这是见功夫的地方，这个环节一会儿听老华和老梁你们自己说。最后一大块就是最终的利益分配，大家都是自己人，总不能有人吃亏，所以整个利益分配机制最好还是事先就说死，这样就没有后顾之忧。”

“原来你早就胸中有丘壑啊，”梁鸿宾叹道，“这些东西，我坐着想也能想得到，但这么有条理地整出来、表达出来，我不如你。”

“我先回答第一个问题，我觉得我们不需要每天对资金头寸表，”关弘毅说道，“现在不都是网上交易嘛，香港有一种证券操作方式，叫观摩方式。比如你开户做股票，登录的时候可以用交易密码登录，那么就有交易权限，如果用观摩密码登录，那就只能看，没有操作的权限，香港那边有这样一个权限就可以了。”

“大陆做不到，”张松海立刻就否认了这种做法，“每天对账不是难事，我找个员工就做了，把账单的电子版发到你们各自的电子邮

箱，这不是问题，关键是取款预约。”

“资管合同上明确约定了提前终止的条款，有很多违约责任要承担，所以提前终止资管协议取款退出的概率应该不高，”关弘毅说道，“这种提前终止资管协议的最起码会给上海3天的时间，你看怎么样？”

“3天不行，”华鼎鑫看了张松海一眼，说道，“最起码5个工作日吧，因为可能会做债券业务，万一做了7天回购，或者打了新股，3天是不够的。”

“这不是关键，”关弘毅不在意地说道，“那就提前5个工作日预约，上海这边10个工作日清算到香港就是了。如果他要得实在太着急，只要肯支付利息，地下的渠道我帮忙拆借点资金出来应该问题也不大。”

“收益分配上我觉得不是问题，”梁鸿宾夹了一块鱼放到碗里，用勺子将汤汁淋上，“关总是在汇通那边分配的，上海这边就我们三个，都好商量。”

“既然关总这次能来，那我们就趁着这个机会当面把话说透，”张松海的意思是当着关弘毅的面把面子上分配的事情都告知了，一方面显得自己光明正大；另一方面也有趁机喊喊苦头的意思，毕竟上海拢共才有35%的提成，还要三个人挤着分，是有点难受。“我的工作最省心，也就占20%的部分，你跟老华，你们自己分80%，怎么处理你们俩哪怕剪刀石头布呢。”

“张总快人快语！”关弘毅心里跟明镜似的，“比例上你们最好再协调协调，现在看上去不多，那是因为业务还没做起来，真做起来，1%也不少的。”他何尝不知张松海他们可以通过返佣、斥资放大

等等手段归拢一些额外的收益，因此压根不提提高上海分成比例的话。

“还是三人平分。”华鼎鑫斩钉截铁。

“还没挣钱，就在谈怎么分，是不是考虑有点早了？”梁鸿宾是中原汉子，不习惯在这些数字上纠缠。

“看你怎么理解了，你们俩可以下去自己协调，反正大比例就这么着吧，”张松海摆了摆手，“股东账户这边大致需要多少？”他问的是华鼎鑫，毕竟华鼎鑫坐庄也不是一年两年了。

“如果是现在这种行情，基本上300万资金需要一个股东账户，不然铁定露头！”华鼎鑫肯定地说，“300万都嫌太扎眼了，关键看买什么股票。如果是大点的家伙，这个数应该差不多。”

“目前跟我们接洽的资金有好几方，我预估初期的业务规模大致上是两个亿出头的样子。”关弘毅提供了一个资金的数字。

“美元还是人民币？”张松海有些呼吸困难。

“人民币，人民币，”关弘毅立刻回答道，“美元那就太厉害了，不过我相信我们用不了多久就能做到这么多。我有这个信心。”

“两亿也不算少了，”华鼎鑫轻声地说，“最起码300张股东卡，这个事情只能你来想办法。”他声音提高了一下，冲着张松海说道。

“你放心，股东账户和身份证我这里有的是，足够你用，”张松海觉得脑子晕晕的，明显是酒劲上涌，“我抽屉里还有小2000套呢。”他使劲地把这句话憋在了肚子里。

“最关键的是我们的水平。”梁鸿宾跟华鼎鑫对望了一眼，“这是核心，做得不好，前期有多少资金也白搭，我们留不住，收益就无从谈起。”

“这是你们俩应该操心的事情，不然你们要分80%哪有那么容易。”张松海说道，“总之我对你们还是有信心的，你们俩至少比这市场上90%的人能挣钱吧。”

“大话不敢说，信心还是有的。”梁鸿宾没有把话说得太满，但言语之中还是透出自信，“我仔细盘算过，就目前这种行情，资金面的这种情况，我摸过江浙一带的地下融资情况，能做到一年挣10%，全中国的钱都会来找你。”

“你能做到10%，绝对足够了！”关弘毅很笃定，“外国人需要的并不多。”

“他们盯着的还有人民币升值的那部分呢，”张松海看着天花板说道，“更何况，都萎了3年多了，谁也不知道什么时候政府又需要牛市，噼里啪啦就奔3000、4000、5000而去。”

“目前看概率比较低，”华鼎鑫笑着说，“放心，有这样的机会我们也不可能错过，来来来，别光说话，动筷子动筷子。”

“我觉得国内股市短期可能很低迷，但最多两年，一轮新的升势肯定要出来，看吧，又是一个轮回。”梁鸿宾说完之后，低头不语。

“今朝有酒今朝醉，真有你说的那个升势，我谢谢你，”华鼎鑫摇头笑着，向关弘毅问道，“现在的美元、人民币渠道情况怎么样？”

“怎么样？这个题目问得好大，猛一听，吓我一跳，”关弘毅字斟句酌慢慢地说道，“都是合作过很多次的老伙伴了，给我的价位是

最优惠的，一般都不超过1‰，这在行业内几乎找不到的。”

“这也算是我们的优势之一。”张松海晃了晃茶杯，笑着说，“能不能每年缴个定额的？”

“张总说笑了，这肯定不可能，兑换确实有成本的。”关弘毅解释道，“不过以后真的做熟了，我们也搞个这样的项目倒不是不可以，当然这是后话，先搞我们的本行才是正经。”

“这种事违法吧，”张松海对做地下钱庄没有兴趣，“违法犯罪不能干。”

“先朝回扯扯，怎么一会儿扯到了开钱庄上？”华鼎鑫吩咐服务员将刚上的鱼翅羹汤分掉，“我跟老梁这个环节困难还是有的，就是人手问题。不是打杂的，而是有全局观念的人不够。很多时候，我跟老梁也都是分身乏术啊。”

“刚开始做嘛，你们肯定要辛苦一点的，”关弘毅笑着说，“人手方面应该利用好张总的平台啊，这块儿的配合，还是要靠他吧。”

“我越想越觉得我拿20%确实太少了，老华还是聪明，”张松海装出一副愤愤不平的样子，“研究报告这边我让总部尽量配合你们，回头再专门安排研究所的一个研究员负责跟上服务，选股和选时你跟老梁自己商量着办，至于运作，这种事情你要跟我说还没仔细考虑过，那我只能出门另找合伙人了。”

“足够了足够了，”华鼎鑫赶紧回答，“人贵精，不贵多，有你这句话，我心里就踏实了。”

“你我公司还有好几个小屁孩儿呢，”梁鸿宾说道，“我这里现在毕竟还算有些业务，你那边自春节之后期货也不做的，那几个人闲

着不是闲着？没事到各大财经论坛上也发发帖子，帮忙忽悠忽悠。这也算是项目策划和包装么。”

“萝卜大了不用屎浇，这都是咱俩做熟的事情，还用得到你说？”华鼎鑫不满地看了梁鸿宾一眼，“资金足够还是做长庄的好，收益多，而且容易做。”

“真正的大手笔还是要跟上市公司搞好，不行就跟德隆一样直接反哺下，”这四个人除了关弘毅在香港时间长，对国内的道道不熟悉，其余三个都是这方面的专家，梁鸿宾也不多做解释，“运作周期当然越长越好，做到后来，干脆我们自己在香港或者海外发产品算了。”

“你志向不小啊！”张松海眼睛陡然一亮，“我们现在谈这个肯定算是起步早的，三年之后，如果我们还做不到在海外直接发私募产品，那就是我们干得太差！”

群英会之三：战略规划师的梦想



高度就是你想要到达的位置，视野就是你现在能看到的地方。很多人就专注在身旁四周，好比打麻将，只管自己的13张，生怕成了“相公”，忙活半天刚刚上听，放炮了，这是视野的问题。偏的钱才好挣啊，都挤在延安路隧道口，不是堵得一塌糊涂吗？你知道我的梦想是什么？我要做个金融超市，其中有你需要的各类产品，还有各类金融服务的解决方案，这才是我的梦想，这才是我对这个平台的要求。

“张总真是志在高远，”关弘毅此时也略有了酒意，用稍带自嘲的语气说道，“我到现在也就是个做中介的想法，没想到张总一口气朝前走了好几条街。”

“不想当将军的士兵不是个好士兵嘛，”梁鸿宾笑道，“当然，菜要一口一口吃，路要一步一步走。我们毕竟还没有起步，现在的关键是稳起步，快发展。”

华鼎鑫就要激进多了，他冲着张松海道：“你有什么具体的思路？我向来知道你，必定是有了一些想法，才会这样口出狂言。”

“狂言？哈哈。”张松海拿起酒瓶，猛闷了一口，只觉胸口荡气回肠，男人本性冲天而起，他稍斜着眼睛，看了一眼华鼎鑫和梁鸿宾，问道：“你们俩做投资公司做了多久了？”

“我干得早，2001年初开始，老梁干得稍晚，但也不到年底。”华鼎鑫答。

“跟你们同时期做投资公司的，有做起来的吗？”张松海紧接着问道。

“这个我有数，”梁鸿宾接过话头，略有些自豪地道，“我们俩在那批人里不算顶好的，也算拔尖的吧。”

“为什么做不到最好？”张松海笑眯眯地问，不待他俩回答，自己就继续说道，“高度还有视野。先说老梁，我跟你认识这么多年，你在投机方面是个谨慎人，经常挂在嘴边的一句话就是不熟的不做。所以这么多年，你的业务平台顶天也就是到了一级半市场这一步，谨慎固然是好，但是错过机会也是非常令人可惜懊悔的。比如B股刚放开的时候，为什么没过在某个券商那边做B股的二级代理？要知道当初做B的可都是有钱人，竞争压力那么小，这里就是宝藏啊。”

他一口气说下来，梁鸿宾倒也无从反驳，本身谨慎就是有好有坏。张松海夹了一口菜，继续说：“今天咱们自家兄弟在一起聊天，酒助谈兴，我多说几句你们要是不愿意听，就当我什么也没说。”

“别啊，谁不知道你张百科的大名？诸葛那叫一个亮啊。”华鼎鑫倒是一心想听他多说两句，“咱们都是自己人，头脑风暴一下总归只有好处没坏处的。”

“那我就再多说几句，你们可别嫌我说话太过直接。”张松海双手交叉抱在胸口，身子朝后用力仰着，这个姿势相当舒服，旁边梁鸿宾恰到好处地递上来一支香烟，打着了，他猛抽一口，仿佛嗓子被辣了一下，他的脸一下子通红。

烟雾迷离中，他眯着眼睛继续说道：“刚才说到高度和视野，其实是一回事。高度就是你想要到达的位置，视野就是你现在能看到的地方。很多人就专注在身旁四周，好比打麻将，只管自己的13张，生怕成了‘相公’，忙活半天刚刚上听，放炮了，这是视野的问题。我不知道你们跟别人的业务合作模式是什么，至少在我这里，你们的主要收入来源只有两个，一个是代客理财分成，一个是返佣收入。这两个全天下的投资公司都在做，你让我选择你，凭什么？”张松海停了一下，抖抖指头上的烟灰，继续说道：“在注册一家100万的公司只需要不到5000块的时代，你要让人在众多投资公司中选择到你，只有两条路：朋友介绍或者业绩超牛。朋友介绍是你们现在的主要模式，但后者才应该是你们代客理财的高度，前两天华鼎鑫跟我开玩笑说想做中国的巴菲特，这是他的高度，姑且不说是不是口出狂言，至少他想了，只要想了我们就要朝着做，努力尝试，这才是高度建立之后的正确姿态。”

“刚才老梁说得对，饭要一口一口地吃，路要一步一步地走，但明明是高速公路，我们的驾驶技术也有了，为什么不能120码跑起来？”张松海越说越兴奋，“比如去年年中央行加息，市场一片恐慌，债券市场猛跌直到今年年中，我记得非常清楚，老梁判断说加息短期那是最后一次，债券价格会超跌之后逐步回升，从5月到现在，债券的走势确实验证了他的看法。别人可能很佩服你的眼光，但是我觉得很可惜，为什么这次你的眼光如此好却没有带来相应的收益呢？其实有个很简单的做法，就是买债，正回购，买债，正回购，买债，正回购，通过这种放大，仅仅债券有5%的收益率，绝对可以实现至少100%收益，纵然出于风险控制的考虑，我们也能稳健地拿到50%，为什么我们没有做呢？”

“这个品种太偏了吧。”梁鸿宾点点头，他打心眼里承认自己确实在这方面做得不够，至少对市场不够敏感。

“偏的钱才好挣啊，都挤在延安路隧道口，不是堵得一塌糊涂么？”张松海摇了摇头，“既然我们的目标是中国的巴菲特，那就要朝着这个高度行动，所有的品种我们都要熟悉，可转债研究过吗？这种品种有什么机会？今后几年，随着中国资本市场的发展，我们可能会见到很多很多的新鲜东西，比如香港风靡的涡轮，其实以前国内也有过，我不过举例子而已。要做就要做到最好，我张松海在工作上，无论哪个领导提起我，我就是最好，没有之一，要有这样的高度才是成功的必备吧。”

“就是专业化、目标化，我懂了。”华鼎鑫叹息道，“很可惜以前咱们在一起荒废的时间太多啊。老早跟你多聊聊，也不至于至今还懵懵懂懂。”

“老华别打岔，松海你继续。”梁鸿宾拦住了华鼎鑫的插嘴。

“刚才说的是高度和视野，这是朝纵深的一面发展，”张松海接着说道，“还有一种发展方式是朝着横向扩展的方向，谁说投资公司只能干代客理财和返佣提成啊？”

“你这话新鲜，不干这个又有什么可干呢？”梁鸿宾问道。

“你是说可以干咨询？像山东神光？”华鼎鑫有些悟了。

“要不怎么说你们的视野有问题呢？山东神光、珞加投资这种类似神棍一样的公司以后绝对没有任何生存的余地，投资咨询行业国内起步太乱了，将来早晚是血洗一片，那种东西我们碰也不能碰的，更有无数投资公司挂羊头卖狗肉，以招收会员为由，骗取高额入会费用，这绝对应该算金融诈骗，我们当然不能去做这个。”

“我就纳闷了，”华鼎鑫有些不好意思地插嘴道，“你说怎么会有那么多傻瓜蛋相信这种投资公司能挣钱呢？我真是百思不得其

解。”

“魑魅魍魉，各有手段而已。”梁鸿宾猜测着说道。

“什么手段？说穿了一钱不值。”张松海显然对此了解甚多，“找1万个手机号码，一分为二，短信群发。一半说涨，一半说跌；明天涨了，就把说对的那5000个再一分为二，一半说涨，一半说跌，如此循环出来20个人，你算算这是几次？”

“9次吧，大致。”关弘毅口算水平很高，几乎没有停顿就脱口而出。

“关老兄厉害，”张松海由衷地佩服了一下，“你想想看，那20个人视你为何人？”

“原来如此啊，怪不得好多人说不加入会员说得都对，只要加入，立马拉稀啊。”华鼎鑫摇头苦笑，真是大千世界无奇不有，此种低劣手段竟然能屡屡得逞，让人叹息不已。

“这20人视你为股神！你让他们交个三五千的会费，还有什么不可能？”张松海示意服务员加一下茶水，“这种手段，将来有还的时候。金融市场，讲的合规经营，诚信为本，我们要的是持久生意，而不是打一枪换一个地方。”

“这话说得透彻，”关弘毅点头道，“张总真是厉害啊。”

“我说的扩展是把整个与金融有关的业务模式尽量地融入你的各种业务中来，”张松海意犹未尽地继续说道，“比如说，最简单的，有人想借钱炒股，有人想拿高额利息，是不是可以在你这个投资公司平台上一拍即合？”

“这个我们以前搞过啊，不过现在利率有点问题，”华鼎鑫插口道，“上海的利率已经3%每个月了，借的人太少，但市场由于资金紧张，利率还是下不来。”

“那就说明你这个平台是有缺陷的，你为什么做成单向的？”张松海毫不客气，“我知道你以前做过，你就是局限在上海吗？上海利息高，别的地方利息低啊，那你就牵线搭桥让上海这边拆入，别的地方拆出，将来上海利息低了，你再反过来做，不是两边都有生意吗？现在所有的融资都要券商营业部做第三方监管，你不觉得很麻烦吗？你这种业务做得多了，双方的互信度高了，你完全可以依托在某一家营业部，比如我这里——先说好，你要去别的地方我要收你专利费的——通过营业部提供的证券账户和用户名进行操作，不是解决了监管困难的问题吗？”

“你说这个我真的从来没想过。”华鼎鑫老老实实地说。

“你们当然没有想过，不然老早就不是现在这个规模了。”张松海也有点沮丧，自己满腹主意，只是时运不济，直到如今，也还在纸上谈兵的地步，也算得上可怜了，“还有人愿意借钱做别的，但是你现在这种配资的模式只能做股票，你不觉得这不是生意吗？你引入第三方过来用股票做担保，给担保人也分点收益，不是又有新的业务模式了吗？将来你收了几个月的固定收益，有大资金客户愿意收购你这个单独的高利贷业务，你就直接转手给他，不也是收益？”

“我靠，你脑子太活了，”华鼎鑫不由得叹服，“我很担心啊。”

“嗯？担心什么？”一直认真听的关弘毅不解地问。

“担心他将来要是耍滑头，我们几个被他卖了也不知道啊，指不定数钱数得还很欢腾呢。”梁鸿宾替华鼎鑫回答了这个问题。

“哈哈，你们俩，卖肉算钱的话至少比猪肉价贵点。”张松海乐得大笑，“我就是举例子，你趴在地板上，除了地砖，连桌面都看不到，踩在凳子上才知道窗户外边的风景也是不错的，真的上了天空才发现，所谓美景，所谓一览众山小的感觉。”末了，他又加了一句：“我喜欢这种感觉，我相信没有人不喜欢。”就在那一刻，他似乎又看到了那个倔强的影子。

“你慢点，我跟不上你的思路。”华鼎鑫实话实说，“你刚才提到一个平台的概念，你的意思是我们可以把很多以往不做的业务，或者说是非常少关注的业务逐步地拿到这个平台上来做，我理解得对吗？”

“对了一小部分，那是因为你还没有站在跟我一样的高度。”张松海沉默了几秒，“你知道我的梦想是什么？我要做个金融超市，其中有你需要的各类产品，还有各类金融服务的解决方案，这才是我的梦想，这才是我对这个平台的要求。”他仰头来了一口酒，毫无顾忌地用手擦了一下嘴角溢出的酒滴：“我就是一个巨大的立交桥，每条路都因为我的架构而顺利通行，彼此又互不干扰。”

“啪啪啪”，关弘毅止不住拍起手来：“精彩，精彩。听君一席话，胜读十年书。我真是佩服张总的眼光，原本我对我们这次合作就抱以极高的信心，现在我不仅仅有信心，更有雄心。”

“确实收获很大，”梁鸿宾也叹息道，“所谓远香近臭，没想到我也是个俗人啊。天天想要找些人来取经，却没料到，真正最有水平的人反而就在自己的身边。”

“这小子隐藏得太深。”华鼎鑫总结道。

“什么隐藏，你们何尝问过？”张松海抗议。有句话他埋在心里没说：“若非要与你们合作，我又何尝要说？”

“来来来，我提议，咱们干了，为我们即将完善的金融平台干了。”关弘毅又把小瓶子举了起来。

“你说，咱们今天四个人的会晤，会不会在中国证券历史上留下浓重的一笔？”华鼎鑫一时间也踌躇满志，“就好比遵义会议一样，指明了革命前进的正确方向？”

“平台的内容不光有我刚才说的这些，”张松海没有干杯，仅仅小抿一口又开口说道，“以后很多业务都可以打包进来做，比如中小额的融资担保，这样就是个担保公司；比如抵押放款业务，这就是典当业务；比如下游企业的扶持，这就是孵化园区业务。只要涉及资本运作的，有什么不能做？金融行业，是现代社会的血液行业，我们仅仅局限在代客理财和返佣是不是太局促了？”

一时间其余三人都说不出话，整个包间异常安静。他们都沉浸在这个大平台的业务发展前景中。

“呵呵，金融也是毒药啊，”不知过了多久，也许只有短短的几秒，张松海又悠然道，“因为能做的东西很多，又都是借力打力，所以成也迅速，正因如此，哗啦啦大厦将倾，倒得也快。但一旦沾惹，总是欲罢不能，再做其他的东西，总觉得慢。”

“关键是有很多东西都是需要牌照的。”梁鸿宾提出了一个关键性的问题。

“没有牌照我们可以绕路，只要风控做得到位，把守住底线，都可以做。法律只要不明令禁止，我们都可以尝试。”关弘毅回答道，“香港人这点想得开。”

“那是自然，我们所有的平台运作必须建立在合规、可控的基础上。”张松海缓缓地说道，“这是我们的根本，不然那是赌博，不是

生意。我们就是要站着，也把钱挣了。”

小两口的打情骂俏



所谓幸福，就是你在闹，他在笑。

这一餐饭，四个人一共干掉了8瓶小二，吃完饭已经是10点左右。

给关弘毅安排的是一个商务套房，倒不是张松海摆阔，瑞吉红塔刚好接待了一个交流会，标间和大床都已经被定完了。关弘毅十分满意住宿条件，连声感谢。张松海心里还惦记着打电话，刚好关弘毅也劳顿一天，安顿好他便告辞而出。

一出酒店张松海就拿起了电话："是我。"

"嗯，我知道，"谢佳人懒懒的声音从听筒那边传来，"你们刚谈完？"

"是啊，喝了不少。"张松海一只手接电话，一只手用力地摁着太阳穴，那里隐隐的痛，"应该还算满意吧。"

"不要喝那么多酒，你没开车吧。"

"我开了，不过一会儿打车走，放心吧。"张松海小声地说，"听你的声音睡着了？"

"嗯，知道你肯定会给我打电话，就等着，结果竟然睡着了。"有时候听电话会感觉到对方在做什么，张松海觉得谢佳人说这句话的时候，已经从床上站了起来。

“你最近也太累了，我也没什么别的话，你早点休息吧。”张松海关心地说道，“还约了明天中午一起吃饭，下午去华鼎鑫那边喝茶。”

“你安排吧，不用什么事情都跟我说的，”谢佳人语调淡淡的，似乎还没有从睡意中挣脱出来，“我总归相信你的能力。”

“主要是想让关弘毅看看华和梁的实力，”张松海说着自己的打算，“而且我之前跟他俩交代过，找机会还是让他们也去香港看一次。倒是有件事想跟你商量一下，你看我是不是多心了。”

“哦？什么事，你说吧。”

“你说香港公司的控股情况有没有必要叮嘱关弘毅一下，不要在上海这边漏口风？”张松海说出了自己的顾忌，“瞒着华和梁，好处是显而易见的，但恐怕终究会知道，那时候我似乎比较难以解释。”

“这有什么难的啊？你觉得能跟他们说就说么，”谢佳人似乎不以为然，“处在华和梁的位置，你这是帮他们上船，还有什么不满足的？要知道遍地都是投资公司，你应该主动才对啊？你觉得他们会认为失去你，这件事可以做成？”这一刻，谢佳人又体现出自己果敢独断的一面。

“嗯，那就暂时不跟他们讲得太明，毕竟香港公司的控股也比较隐蔽，我稍微点一下关弘毅就行了，他应该也是聪明人。”张松海抬手看了一眼时间，“10点半了，早点睡吧。据说早睡有利于皮肤年轻。”

“你嘴巴就是会说啊，”谢佳人又恢复了懒懒的口吻，“你也早点回去，明天有情况再说吧。嗯，我……挂了？”

“嗯，”张松海听得出她话里的停顿，轻轻说道，“我也会想你的。”两秒钟之后，他听到了听筒里“嘟嘟”的挂断声。

张松海漫步朝公交车站走去，那边打车应该更方便一点。他一边走，一边理思路，明显晚上的白酒度数太高，他太阳穴上怦怦跳着。走到公交车站边，刚要伸手拦车，一个声音说道：“张总！”

张松海转头一看，王志正在公交车站等车，旁边还站着一个俏生生的女孩子，白白的，说不上漂亮，但异常顺眼。

“你在等车啊？”张松海乐呵呵地问道，“这是你的小女朋友？”

“嗯，啊？”王志有点局促，“这是我女朋友，叫刘海儿。”

“您好。”刘海儿乖巧地跟张松海打了个招呼，一边还用力地牵着王志的胳膊。

“我们一个朋友过生日，刚才在蓝村路吃火锅。”王志解释道。

“蓝村路吃火锅你们走到了这里？”张松海知道从蓝村路走过来至少要20分钟，看着刘海儿穿得异常别扭的高跟鞋，他有点促狭地说，“你应该继续走下去，才有机会背着走啊。”

“张总您说笑了。”王志明显很不习惯大领导用这样的口气跟自己说话，“走过来也不远。”

“吃好了走走，有利于减肥。”刘海儿插口道。

“那我可不耽误你们轧马路了，”一辆出租车停过来，张松海冲王志挥挥手，又坏笑了下，“年轻人注意细水长流，别耽误明天上班。”说完，拉开车门坐进去，挥挥手，走了。

“什么叫细水长流？”刘海儿不解地问，“怎么会耽误明天上班？”

“开玩笑的，你还非要刨根问底。”王志脸都红了。两人就这样推搡着、嬉笑着，上了开来的隧道九线。

今天是吴光明女儿吴侃的生日。女孩子对于自己的18岁生日总是非常重视，她和自己的男朋友，邀了刘海儿和王志一起吃火锅。这是刚吃完出来。

吴侃一点也不像吴光明，明显是个美人坯子，长长的头发，高高的个子，白皙的皮肤外加灵动的眼睛，如果说刘海儿的外貌打分是80分，那吴侃就是95分。她高考成绩比刘海儿好，在华东政法读法律专业，小姑娘也是伶牙俐齿，完全对得起她的名字。王志这顿火锅吃得那叫一个汗流浃背，倒不是吃火锅热的，而是被吴侃的伶牙俐齿调侃的。

“我知道了，什么细水长流肯定不是好话，对不对？”单纯还是一张白纸的刘海儿拉着公车的扶手，有点想明白了。

“没错没错，你总算是知道了。”王志也一脸坏笑，“刚才蛮好也跟吴侃她男朋友嘱咐一声的。”

“去去去，就你心眼儿多，”刘海儿白了王志一眼，“我了解吴侃的，她不会乱来。”

“是……么？”王志学着刘海儿的口头禅，“一个干柴一个烈火，怎么不会乱来，我看他们明显不是朝吴侃家的方向去的。”

“刚才吃饭的时候不是说了吗？他们一起回学校。”刘海儿瞪了王志一眼，“你不许胡思乱想！龌龊啊。”

“我哪有？！”王志抗议，“回华东政法应该坐地铁，他们准备跟我们反方向坐公交车，要是回学校才怪了！”

“人家想散散步也是有的，”刘海儿坚持着，“总之你不许胡思乱想。”

“我哪里胡思乱想了，我最多就是想什么时候自己这把烈火也能把你这捆干柴点着而已。”王志笑嘻嘻地望着窗外陆续闪过的霓虹灯，充满幻想，“那时候，鬼才管得了是不是细水长流啊。”

刘海儿用力地扭了王志胳膊一下：“你还说！”一刹那，小脸通红。

“疼疼疼，光说不练假把式，”王志不满地说道，“想也不让想？你也太霸道了吧。”

“就是不许想。”刘海儿的脸更红了，王志喊疼的声音招来了好几个乘客的目光，“惩罚你，到了东方医院下车你把我背到家。”

“不是吧，”王志有点幸福地抗议，“你刚吃过火锅好重的。”

“你再说一遍？”刘海儿把手伸出来，做出要扭的动作。

“我老后悔告诉了你小时候奶奶怎么惩罚我。”王志摇头苦笑，“虽然你的手法很亲切，但是我的皮肉很受伤。”

“这是奶奶在假手我惩罚你。”刘海儿很得意，“看你以后还不老实。”

“说起奶奶，快到她的忌日了。”王志的眼神突然间黯淡下来，“不知不觉她已经走了一年了。”

“我们到时候一起去看奶奶吧？”刘海儿看着王志消失的笑容，有些心疼，“我自小就会折元宝，到时候我亲手做给奶奶，她一定会开心的。”

“傻孩子，还有一个多月呢，天很冷的，”王志看着刘海儿，“公墓那里风很大。”

“你去扫墓我也去，”刘海儿倔强地说，“我想去看看奶奶。以前她是你最亲的亲人，以后……”

“嗯。”王志轻轻地应着，心口暖暖的。

车到东方医院站了，一下车，刘海儿就拽着王志的外套：“刚才说好的，你要背着我走。”

“这也太长了吧，”王志讨价还价，“这样行不行？我背到前面即墨路路口。”

“当然不行，”刘海儿一口就拒绝了，“你不但要把我背回家，还要把我背上楼！”

“你家在六楼！”王志皱着眉头喊道，“你是想让我死在你家门口吗？”

“嗯，那这样，今天就背到楼下，下次背上楼。”刘海儿调皮地道，“给你个锻炼的机会，省得你早早地出来大肚腩。”

“Oh my嘎。”王志夸张地抗议，“过了今天再说吧。”他顺从地蹲了下来。

刘海儿双手紧搂王志的脖子，两腿跨在了王志的腰间，一脸甜蜜。只听得王志大喝一声：“起！”她只觉得一股幸福自内心涌起。

“你还真是不轻啊，”王志咬牙切齿，“明显是个小肉墩么，看上去蛮瘦小的，原来是骨架子小而已。”

刘海儿听着王志絮叨，也不去回答。王志走得并不快，起初她还不好意思完全把身体软下来贴在王志的背上，随着王志转弯到了即墨路上，路灯骤然变暗，她一边享受着被心爱的人呵护的安全感，一边松弛下来，慢慢把下巴放在了王志的肩膀，用心感受着王志的节奏，那一刻似乎两颗心跳动的韵律都是一致的。

恍惚间王志说了句话。“什么？”刘海儿沉醉在这幸福的一刻，连王志说的什么都没有听清楚。

“我说你的头发，弄得我的脖子痒痒的。”王志重复了一遍。

刘海儿恶作剧地朝他的脖子里吹哈气：“这样还痒不痒？我帮你吹吹。”

“真的痒，别闹。哎呀！”王志实在受不得痒，差点儿一脚绊在路边的人行台阶上，“你再闹我就把你丢下来了啊。”

“好哇，你不负责任！”刘海儿不依地说道，“就这么一点点困难，就要把我丢下来了。将来还不知道怎么把我丢下来呢，你说你说你说啊。”

“谁让你净跟我捣蛋，没看到我汗都出来了么？”王志气喘吁吁，“我至少走了有500米了吧。”

“切，才这么点路，”刘海儿不屑地鄙视，“我高中的时候半夜三更肚子疼，爸爸一个人就把我从楼上背下来，一路背到了东方医院呢，走得还飞快。要知道，爸爸身体很不好。你这个大小伙子叫苦连天只能说明你不在乎我。”

“这都哪儿跟哪儿啊？”王志有种浑身说不清的感觉，“你那是生病，肯定跟个小猫一样，现在你老捣蛋，活蹦乱跳的，我根本用不上力。”

“要求还很高么，那你要我怎么做啊？”刘海儿在王志耳边吹着气。

“我的小祖宗，你就别闹了，那里最痒，敏感区，懂么？”王志使劲摇着头，“你就像一块牛皮糖一样黏在我背上一动不动就好。”

“这样啊，那我这辈子就黏着你了。”刘海儿挺满意王志的这个回答，“记住哦，黏住你一辈子。”

“随意随意。”王志无奈地摇摇头，浑不知一辈子有多么遥远。说话间他们已经进了小区。

“刘海儿侬哪能了？”耳边一声震天响的男人的声音，“摔着了？还是扭着了？要不要紧？”刘胜元紧张兮兮地从暗处跑了过来。他刚刚在旁边棋牌室打完牌，一出门撞见王志背着刘海儿进小区。

“快放下啊，笨蛋。”刘海儿压着嗓子着急地说，“快啊。”

王志一边答应着，一边蹲下来把刘海儿放下来，“刘叔好，我送刘海儿回家。”他不好意思地冲着刘胜元打招呼。

“我没事的，爸爸。”刘海儿有点羞涩地对着刘胜元，“就是刚才下公交车崴了一下。现在没事了。不信你看。”说完她还假装努力地走了两步。

“真没事？”刘胜元有点迷惑，看了看女儿腼腆的表情，他立刻明白了，“没事就好，没事就好，以后不要这么晚回家，我以为你早就回来了。”

“本来就没什么，”刘海儿一瞬间就自然大方了起来，真让人佩服女人天生就是演戏高手，“王志你快回去吧，也不早了。”

“好的，刘叔我走了，再见。”王志急急地说完，便像逃兵一样，转身脚底抹油出了小区大门，身后仿佛听到刘海儿冲着爸爸撒娇地说：“可不要跟妈妈说啊。”

证券营销秘籍：客户的需求



客户最大的需求，就是有一个人，在他需要的时候，可以给他提供帮助。不管是具体业务办理、资料查询还是投资建议。

王志进家门的时候，孙超还在跟人联机玩寻宝游戏，完全进入了角色，玩得兴高采烈。

王志看着桌上吃了一半的盒饭，喝了半瓶的农夫山泉，摇摇头进了自己房间，换好衣服，就进了卫生间洗澡。

也就是过了有5分钟，孙超打开了卫生间的门："你现在怎么跟夜猫子一样，天天早出晚归的？年轻人要注意身体，细水长流。"

"瞎胡扯，我现在很清白好不好。"王志正在洗头，满头都是泡沫，"你以为每个人都跟你一样饥渴？再说了，我哪里天天早出晚归，也就这一段时间，约会了几次而已。"

"你饱汉子不知道饿汉子饥啊，"孙超还在朝嘴里扒拉着吃的，"你们发展到什么程度了？有好几个月了吧？就算没办事，估计前戏也应该做足了，是不是没地方啊？实在不行这周末趁我回家的工夫，你赶快把她拿下吧。我给你们腾地方。"

"你脑子里能不能不老想着这个？"王志抹了下脸，不满地看着孙超，"咱俩谁在搞对象？你搞过么？阿弟啊，纯理论是没有用的，这跟你做单一样。爱情不是你这种意淫的人可以理解的，从这点上说，我同情你。"

“我靠，你还转上了！”孙超不服气地把手上的快餐盒丢到了厕所的垃圾桶，“我告诉你，期货姐姐跟我约好了，平安夜我们一起去看电影，然后直接深入了解一下，这才叫恋爱，understand？”

“平安夜看电影？还深入了解？”王志擦着身子，他的身材还算不错，小腹上的腹肌还是很明显的，“那要多贵啊？看电影至少200块，吃晚饭至少200块，开房间至少500块，靠，你这几天又挣钱了？”

“我最近几周基本上每周都在挣钱，不过有多有少而已。”孙超终于也有话题可以得意一下，“明天只要不赔1400块以上，这周我还是盈利的。”

“说明你翅膀硬了嘛。”王志正在穿衣服，“你现在每天都盈利？”

“每天谈不上，不过大账肯定是挣钱的。”孙超很得意，“这条路现在看来是走对了。”

“你现在几张单子了？”王志穿好了衣服，顺手把换下来的脏衣服丢在了洗衣机里，“啥时候你也能变成你嘴里常说的炒手啊？”

“肯定有那么一天，”孙超自信满满，跟着王志从卫生间到了卧室，“我现在已经稳定在两张，准备下周拼3张。”

“你赶快拼，”王志拍了拍孙超的肩膀，“我很看好你，真的。顺便说一句，下个月，房租无论如何你要帮忙想想办法，我工资明显不够花了。”

“日啊，王志，你堕落了。”孙超认真地说，“以前你工资花不完的。自从有了你的海儿以后，你竟然出现了赤字！这是多么的不可

思议啊。我觉得你有必要检讨一下自己，是不是天天都需要约会啊。”

“你闭嘴，”王志没好气地说，“以后每个月房租你负担至少500块。老子好容易有个女朋友，天天约会不正常？”

“OK，OK，”孙超举手说道，“房租没问题，兄弟就是怕你一下子陷得太深，要知道，女人心，英雄冢，多情自古空余恨，你应该学着情到浓时情转薄。”

“行了行了，理论家，什么时候你把你的期货姐姐深入搞定了再跟我讲恋爱的大道理。”王志已经把自己扔在了床上，“现在我的任务是睡觉！”

“一看你就是被女色掏空了身子啊。”孙超喃喃自语，“年轻人啊，色字头上一把刀。就不能忍忍么？”

王志一翻身，抓起枕头丢了过来。

第二天是周三。也就是刚到10点，王志已经差不多把一天的活儿处理完毕，他接到了张松海的电话：“上来到我办公室，有点事情跟你说。”王志迷糊记得昨天晚上他还跟自己开过玩笑，犹豫着，就上了楼。

“坐吧，”张松海很和气，“你整理的东西我看了，挺好的。”

“哦。”听到是说自己整理的解放南路暗访总结，他不由得精神了点儿。

“不过今天叫你来不是为了这个，”张松海斟酌着词语，“两件事情吧，第一呢是业务上的，总部从明年初开始想拉一个营销团队出

来，也要求每个营业部推荐员工由后台转前台工作，我想，咱们营业部你还是比较适合的。所以叫你来，也想听听你的想法。”

“转岗？”王志有点愕然，“张总，所谓营销团队，是干什么的啊？”营销王志是知道的，他大学时候帮宝洁公司发放过洗发水免费宣传礼品，在他看来，证券营销跟卖保险差不太多。

“整个证券市场现在十分不景气，你坐了快一年的柜台应该也知道。”张松海解释道，“我们一楼是有营业部面积大，但一天的开户数平均也不足3户，这个量太小了。行情不好，存量就动不起来，没有存量，增量也很少，那我们就要亏损。一个企业，如果不能带来利润，那还不如关掉。”

“营销团队是不是就是集体出去拉客户？”王志问得很直接。

“也是也不是。”张松海点点头，又摇摇头，“说是，那是因为营销团队的目的就是引入新增客户资产，提高引入的效率，这就是拉客户。说不是，那是因为作为一个团队，营销工作有很多值得我们去研究、深入的地方，依靠原来那种降降费率、搞搞关系、给点返佣之类的方法，已经不能适应将来的证券市场了。”

“我有点明白了，”王志想了想说，“就是储备这么一批人，通过很多方式方法，形成集体战斗能力，把单个员工的拉客户集中起来。”

“对。就是这个思路。你比王佳他们脑子都要活，看来我的眼光不差。”张松海笑着说道，“所谓团队，就是一个合力。我初步的想法是先搞个10人队伍出来。主要开展业务的方向就是银行、超市，这种人流量大的地方。”

“像满大街开信用卡的一样？”王志又问，他可不想让自己将来变成这样的路边流动摊贩，提防城管提防警察还要提防流氓。

“那是最低级的，我们不这么做。虽然可能效果也有，但我不喜欢这种做法。”张松海摸了根烟出来，“我心里的营销团队，应该是那种专业性的。保险现在人人喊打，就是因为中国人把保险营销给毁了。你想想看，天天跟苍蝇一样地围着你，跟你说这个产品好那个产品好，人烦都烦死了，怎么可能买？我们做一件事情，要想想凭什么我们能做。”

“专业性。”王志又重复了下，“专业素质。”

“这么多年的从业经验告诉我，所有的客户都不会对证券公司的人抱以幻想，不可能要求证券公司的人帮他挣钱。因为他也知道，如果证券公司的人都能帮他挣钱的话，他们就不上班了，自己掏50万买买股票不好吗？”张松海眯着眼睛吐着烟，“从这个角度上讲，客户还是很讲道理的。他们知道我们的水平，可笑的是我们有很多人不知道自己的水平。我觉得，客户最大的需求，就是有一个人。”

“有一个人？”王志不太明白。

“绝大多数客户，对我们的要求就是有一个人，在他需要的时候，可以给他提供帮助。不管是具体业务办理、资料查询还是投资建议。”张松海知道王志听不懂，紧接着解释道，“这个人可以起到很多作用。比如还没有开户的时候向客户提供我们公司的信息，我们可以交易的品种，带着客户来开户，帮客户安装好网上交易系统，追踪客户的持仓，提醒客户配售的新股又中签了记得留点资金等等等等。我一直都觉得，成功营销人员的标志就是客户一旦有需求，马上就想到了你。我要的是这样的团队，不仅仅是个拉客户的路边摊，你明白了吗？”

“有点明白了，”王志回答道，“好多地方都要覆盖到吧。”

“没错，这是个系统工程。”张松海继续说道，“总部的规划是半年的时间，争取每个营业部都可以打造一个团队出来，我压根儿不相信。不是不相信总部的决心，而是不相信建设的水平。要招人，搞团队，也就一天的事情。但不挣钱，瞎折腾，有什么必要？这个系统工程的环节太多了，从岗前培训，到营销礼仪，从专业素质提升到新业务拓展，甚至将来有可能的银证业务、保证业务，这都是方向。总部说用半年，哈哈，封建军肯定是乐观过头了。”

“总部准备明年上半年搞？”王志问道，“那还有一个月就元旦了，营业部有什么任务么？”

“任务没有，不过我叫你上来是给你先吹吹风，”张松海说得干净利落，“我知道咱们营业部这些人，大家都在后台窝着，前面有我去帮他们闯，好日子过惯了，都不想干拉客户的苦事情，都想吃现成的，他娘的我也想！问题是我们要居安思危，我看你很适合干这个。”

“说实话张总，我自己一点底气也没有的。”王志可怜巴巴地说，“不会到时候任务指标压得重，我干仨月完成不了直接把我开了吧。”

“你跟着我的思路走，没有干不成的事情。”张松海斩钉截铁，“万事有我呢，你怕什么？你要记住，不管什么企业，总是要向创造利润的部门倾斜。销售在国外是高薪的职位，有个卖汽车的，据说每天能卖一辆车，你想想看这个提成数字能有多么可怕。你适合干这个，第一，你是上海本地人，上海话一出，瞬间拉近距离；第二，你是男孩子，性格也外向，女孩子干这个早晚干到别人床上，当然这话你听过就算；第三，你喜欢钻研，这个是最关键的。”

看着王志有些不明白的眼神，张松海又多说了几句：“你说客户凭什么来你这里交易？网络交易速度大家都差不多，费率别人指不定更低，你靠什么吸引他呢？你的产品。你的服务就是你的产品，你没有注意到的，我帮你注意到了，所以你省钱了，多赚了一点点，这是不是我吸引你的地方呢？但是要想做到这一点，不钻研怎么可能？小朱他们每天翻着《瑞丽》杂志，扯闲篇要么是东家长西家短，要么是比比谁的包好看，这是不可能做到我所说的专业性的。”张松海看着王志，“你要有追求，你是男人。我看你工作挺努力，人也很上进。听说你还有个笔记本专门记录每天的看盘心得？我相信只要你这么坚持住，成功是早晚的事情。”说完，仿佛想起了什么，又重复了一遍，“成功是早晚的事情。”

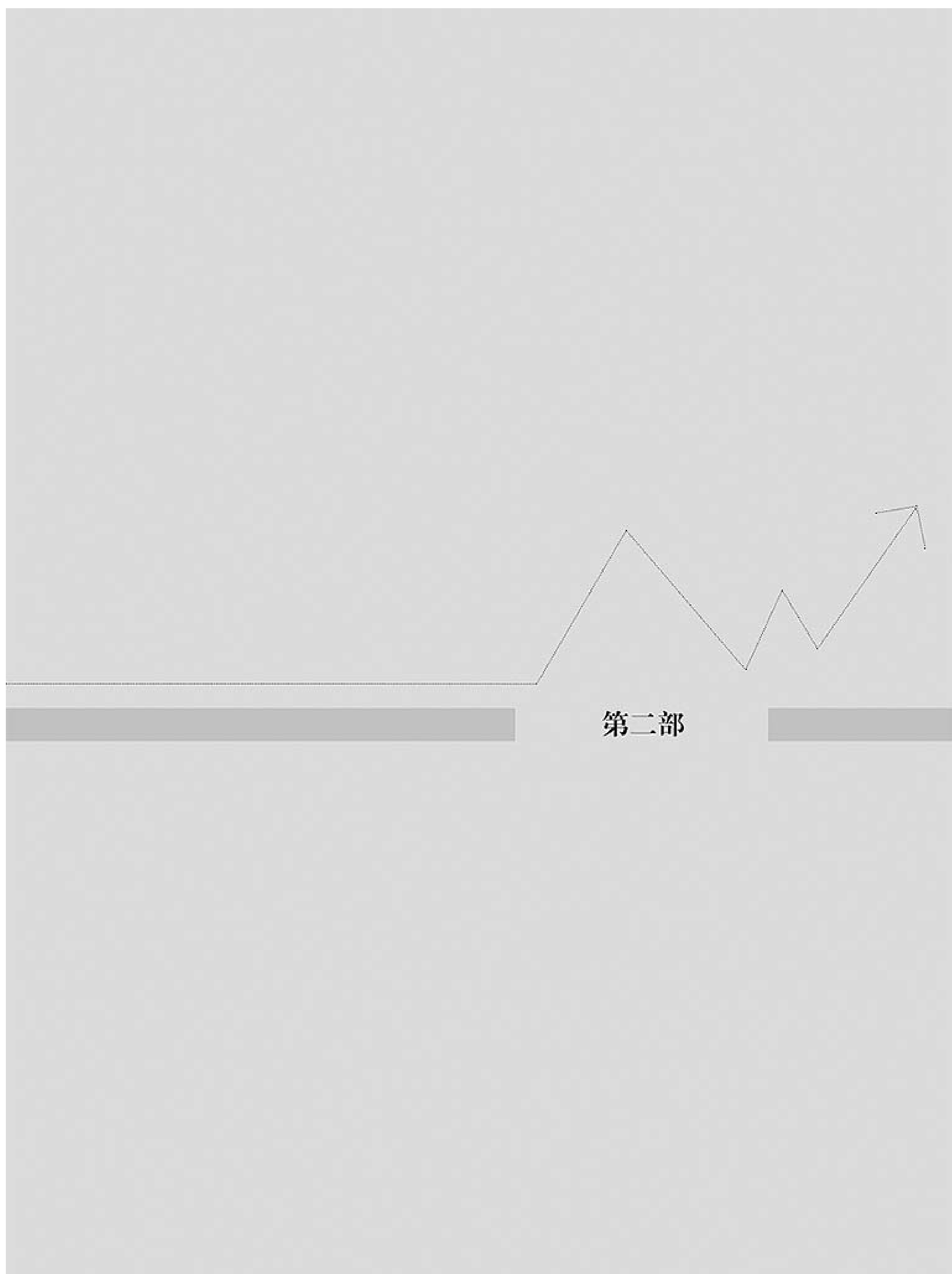
张松海说完，顿了顿，从抽屉里拿出了一个牛皮袋，递给王志。

“第二件事就是这个，你先看看，”张松海平静地说道，“这里是赵爱国这个案子的一些资料。联兴工贸把我们诉了，要求我们赔偿损失。”

王志接过袋子，翻了一下里面的资料，有复印件、有原件，还有法院的公文，他不解地看着张松海。

“被告的当然就是我，我也是第一责任人。”张松海叹了口气，“这个屁股擦不干净，我也就不用在营业部待着了。但是我也需要有人帮忙，我想你跟过赵爱国，应该比较合适，所以这些东西，你下去先看看。总部那边会安排一个法务，下周一过来，我电话里跟他沟通过了，到时候你负责陪他把前期的一些东西准备好，这事情，有的熬，做好准备吧。”

窗外，是黄浦江上来来往往的轮船，有汽笛声传过来，张松海突然陷入了沉思。王志看着他，心里有种说不出的味道。


第二部

法庭和盘面的双重收获



证券纠纷审理现场

转眼就到了庭审，谢佳人、张松海、王志都是第一次踏进法院的庭审现场。整个法庭异常简单，但又透露出一种不可名状的庄严肃穆。

谢佳人和张松海进了法庭就很自觉地坐到最后边的旁听席上，原告方也已经进来。

原告律师是个戴眼镜的年轻男性，年纪在30岁左右，看上去有点怯生生的，在他身后便是于丽文。大概来之前于丽文已经得到过律师的提醒，她看了看张松海，犀利的眼神似乎要喷出火来，张松海却面带微笑地冲她点了点头。之所以让王志作为营业部代表出庭，一个重要的原因就是，张松海判断于丽文多半要出庭，而于丽文并不认识王志，这样，于丽文撒泼的概率会小一点。如果对面坐的是张松海，那真说不准了。

庭审还有5分钟，法官们鱼贯而入。

王志此时才感觉到切实的紧张，但内心里又有一丝小小的兴奋。整个审判流程之前他与律师及张松海已经全部模拟过，对结果也有乐观预期，他心里多少有点底。并且也正如张松海所想，王志是个状态型选手，俗称人来疯，越是关键的时候，越有激情，哪怕有压力，也能顶着压力上去。

“原被告双方对于合议庭成员，有没有申请回避的请求？”审判长问道，“原告？”

“原告没有异议。”戴眼镜的原告律师说道。

“被告？”审判长的目光扫了过来，王志胆子大大地迎着看过去。

“被告也无异议。”旁边代表证券部的王律师利落说道。

“原被告双方，请问有没有意愿接受调解。”审判长接着问。

“原告愿意接受调解。”原告律师的这个回答略微有些出人意料，张松海跟谢佳人对视一眼后就明白了原告的思路。与其扯皮扯不清，还不如接受调解，说不定还能挽回些损失，联兴工贸是私人企业，利益肯定是摆在第一位的。

“被告不接受调解。”按照之前商量好的，王律师继续干净利落地回答。

接下来就是冗长的宣读起诉状和答辩状的时间。对于张松海来说，这个案子只要能一直拖着就是伟大的胜利。旁边的谢佳人看上去异常平静，仿佛就是一个看客，只在偶尔针对对方起诉书的一丝丝轻蔑的微笑中，才体现出一个当事者的关心。张松海的目光在法庭上来回扫，看到王志专心致志地在用笔记录着什么，法务则翻看着之前准备的一些材料，整个被告方都显得异常笃定。

于丽文的表情就相当精彩了，似乎是被起诉书里的文字勾起了回忆，她恶狠狠地看着张松海，因为这里她只认识张松海一个人。“如果不是在法庭，估计她非要撸起袖子跟我干一仗。”张松海暗想。

此时，原告律师已经读到了最后：“综上所述，原告方的诉讼请求如下：（1）被告方将48万张国债归还原告方；（2）本案的诉讼费用由被告方承担。”说完冲着法官点了一下头，坐了下来。

紧接着还是很沉闷的被告方读答辩状，除了于丽文不时发出各种不屑的声音之外，整个法庭只有王律师那干巴巴的声音在回响。张松海本来还饶有兴趣地看着于丽文，试图再激怒她一下，后来他也听得昏昏欲睡，刚好这时候手机屏幕闪，是关弘毅的香港电话，他冲谢佳人亮了一下手机，谢佳人朝他努努嘴，他就从后门出去了。

香港的第一笔资金8000万人民币在12月中旬就已经到账，前期的资产管理协议书已经完备。这批资金目前已经完成了建仓，关弘毅在此之间又来过上海两次，一次陪客户来签约；一次过来约谈第二笔业务。今天这个电话实际上是第二笔资金的到账安排。

“这边又有一笔资金今天拆入，下午应该就兑换完毕了。”关弘毅的声音在听筒里显得异常的具有穿透性，“资金量是1.2亿，后天我陪客户过来，这批资金现在在其他人的账户里，到时候直接本票转账过来，你看是否可以安排下周一见面签约。”

“没问题，”张松海回复，“这次走老梁那边，毕竟上次走了老华。”

“这个你来安排，”关弘毅说道，“不过最好还是在华那边，条款还是跟上次一样。实际上是一个资金方。”

“哦？”张松海有些吃惊，“实力这么强？”

“你没看盘子？”关弘毅也有些意外，“老华就这一个月已经账面浮盈了6个百分点了。”

“不是吧，我上午一直在外边，”张松海有些惊喜，“元旦前才盈利不到3个点啊。”

“今天直接放量上涨，”关弘毅的笑声从听筒里传来，“老华还真可以的。毕竟是老江湖了，抓时间点抓得真不错，客户挺满意。”

“满意就好，这是见我们功夫的地方。”张松海故作轻松，“签约的事情我来安排，老华这小子也是的，这么好的消息也不知道跟我说一声。”

“这是你们沟通的问题，你找他算账。”关弘毅的心情听起来异常轻松，“万事起头难，这一步我们总算走出来了，也算是一炮而响吧。”

“肯定算啊。”张松海的脑海里直接就把这些盈利换算成了收入，仿佛看到了印钞机一般，霎时兴奋。

挂掉电话后，张松海赶紧给华鼎鑫拨了一个：“是我。”

“我知道是你，才涨了一个板而已，急什么？”华鼎鑫语调很轻松，“我以为你沉得住气不跟我联系呢。”

“涨停了？！”张松海一口气没喘上来，“我在外边呢，看不到行情。”

“哦，原来如此啊。”华鼎鑫也不装了，“第一个板，封得死死的，你看吧，明显加速上冲了，前期介入的筹码现在浮动盈利超过了10%，我算有一套吧？”

“算算算，”张松海是真的兴奋了，这是近几天来最好的消息，“我这会儿在忙其他事情，等我回营业部再跟你电话。”

他脚底下像装了弹簧一样，走到法庭门口，意识到自己有点兴奋过头，略一整理，推开了门。映入眼帘的依然是于丽文杀人的目光，她正好看向这里。不过于丽文现在已经没那么可恶与难以忍受了，“果然是人逢喜事精神爽。”张松海暗自想。

法庭审理现在是被告方在提交证人和证据，许萍也从旁边的证人房间被带出来站在了法庭上。伴随着许萍发言，投影仪投出了当初于丽文开户时的影像资料，赵爱国的身影在视频里显得陌生又熟悉。

“整个开户环节就是如此，”许萍已经进行到了最后，“开户完毕之后，于丽文和赵爱国就一起离开了。”

“原告对证人证词和视频证据有什么要提问的吗？”审判长抬头问道。

原告律师推了推眼镜，说道：“真实性原告予以认可，但关联性提请法庭注意，于丽文和赵爱国一同开户并不能说明被告在本案中没有过错。”

张松海在谢佳人旁边坐下，轻声问：“有什么新情况？”

“没有，果然不出王律师所料，他们对证券方面确实不太懂。”谢佳人双手抱胸，“到现在就是在强调我们知道这个账户的实际所有人是联兴工贸，但是现在联兴工贸名下已经没有国债。至于指定交易的事情，对方还没有质疑，我估计后边也不会提。”

“哦，”张松海按捺不住兴奋地说道，“香港第二笔资金马上过来。”

“意料之中的事情，”谢佳人没有张松海想象中那么高兴，“先听庭审。”

这时候许萍已经退出了法庭，王律师正在提交第二份证据："这是联兴工贸在营业部的开户资料原件扫描打印件，上述资料包括联兴工贸的授权委托书、下挂股东账户的协议书，材料上均有联兴工贸的公章、法人章和于丽文本人的签名。"王律师不疾不徐，"这说明原告当事人明确了解下挂股东账户可能会导致的风险后果，但依然根据完整的授权手续办理了股东账户下挂业务。因此，此证据证明我营业部不存在过错。"

"我当时签署的时候没有人跟我说过有什么风险！"于丽文忍不住插嘴。

"请原告注意法庭纪律，"审判长不满地看了于丽文一眼，"被告方继续讲。"

"谢谢法官，"王律师继续，"证据二中的附件三是上海市授权的笔迹鉴定中心出具的笔迹鉴定报告，鉴定报告表明上述资料于丽文的签名均是其本人签名。整个证据二证明在本案中，被告方是按照原告的申请办理的股东账户下挂业务。至于刚才于丽文女士说签署的时候没有人提示她风险，这是不正确的。刚才许萍的证词已经表明，开户当时，已经充分告知对方认真阅读申请单上文字部分的内容。在申请单的文字部分，有非常明显和明确的风险提示条款。

"原告方，对于被告方的证据二，有什么异议吗？"审判长再问。

"被告方提供的证据二中下挂股东账户协议书，是被告方制定的格式协议条款，于女士作为初次从事证券交易，不可能对其内容在三五分钟之内做出完整的风险判断，在股民和证券公司之间，股民明显是弱势的一方，请法庭注意这一事实。"原告律师说这话时明显底气不足。

法官不置可否，“请被告继续提交证据。”

“证据三是本案另外一个涉案人员赵爱国的情况。”王律师一边说，一边看了于丽文一眼，“其中附件四是赵爱国的红色通缉令，目前赵爱国系公安部通缉的要犯，涉嫌巨额诈骗。附件五是于丽文女士10月20日在营业部现场查询交易单时的视频资料。证据显示于丽文女士当时试图撕毁协议书原件。被告方有充分的理由怀疑……”说到这里，他又看了一眼于丽文，“怀疑于丽文和赵爱国涉嫌合谋诈骗。”

“你放屁！”于丽文终于忍受不了了，“你们才是骗子，骗子！”她一下子就站了起来，椅子也倒了，欲把桌上的东西抓起来冲王律师丢过去，身边的律师赶紧摁住她。

“你们才是彻头彻尾的骗子，骗子！”于丽文不停地重复，满脸是泪，似乎一瞬间被击倒，“我真傻啊，怎么就上了他们的当啊，这是个连环套啊，一个套一个啊，赵爱国这个王八蛋，我怎么就相信了他呢？我真是傻啊。”说到后来，已经呜咽不成言语。

法庭上兵荒马乱，一时间于丽文的哭声、法官的呵斥声、原告律师的劝说声混在一起，于丽文被法警拉出去了。台上审判长和两边审判员略一商量后，直接开口：“鉴于原告委托代理人于丽文在法庭上情绪异常，现在宣布休庭，何时开庭另行通知。双方当事人休庭后阅读询问笔录，并签字确认。”

张松海和谢佳人站起来朝外边走，王志也跟着出来，他今天从头到尾就是一个看客，自认为做得十分充分的准备一点也没用上，不免有些虎头蛇尾的失望。张松海倒是十分高兴，他用力拍拍王志的肩膀。王律师也出来了，一脸喜色地道，“OK，基本搞定。”

“你感觉不错？”谢佳人追问了一句，“一般这样休庭了之后怎么办？”

“我们等法庭通知就是了，”王律师笑眯眯地道，“赢定了。”

不是技术而是国运



中国现在的经济发展这么快，现有的证券市场与之相比，搭配吗？就这么1300多个上市公司，半死不活地苟延残喘，每天成交金额连香港的1/10都没有，我不相信中国证券市场以后会是这样。证券市场一定会跟上中国的发展，最起码要配得上中国这个经济体的规模。只有两条路：上新股大扩容，存量股全流通；别无其他选择。所以，我们挣的都是国运。

出了法院，张松海先开车把王志和许萍还有王律师放到营业部。看着他们三个下了车，张松海对谢佳人道："我这会儿准备去华鼎鑫那儿一趟，你怎么安排？"

"那你就去吧。"坐在副驾驶上的谢佳人笑了笑，"就这么迫不及待啊？"

"哪有，"张松海其实真的是有些沉不住气了，毕竟是开天辟地头一遭嘛，这样的心情也可以理解，"不是因为第二笔资金要到账，据说重仓的股票今天上午涨停板了。账面利润现在已经超过了10个点，我兴奋一下在情理之中吧。"

"呵呵，在理。"谢佳人张开了嘴笑道，"万事起头难，我就知道在你这里都没问题。"

"总算跨出了成功的第一步，"张松海左手扶着方向盘，右手拉住谢佳人的手，"只是没想到来得如此快，如此简单。"

"说明你运道来了。"谢佳人看着前方的路，半开玩笑地说。

“是吗？”张松海扭头看了谢佳人一眼，“运道不是很早就来了吗？不然怎么能认识你？”

“啊哟，”谢佳人笑得花枝乱颤，“你就贫吧。”

“真心话，真的。”张松海敛了笑容，“如果没有遇见你，我将会是在哪里，日子过得怎么样……”

谢佳人本来心头一震，待听到后边几句，忍不住用力拍了拍张松海的胳膊，红着脸道：“好好开车！”

张松海跟华鼎鑫还是约在苏浙汇，张松海到的时候，凉菜都已经上来了。在座的除了老华和老梁，再无旁人。

“你们俩怎么在一起？”张松海将外套脱掉，好奇地问。

“你打电话过来的时候，老梁就在我旁边啊。”华鼎鑫回答，“再说了，哥儿几个第一次爆发，不要一起乐呵乐呵嘛。今天中午喝什么？”

“我肯定不喝酒，你们俩随意。”张松海连忙摆手，“啤酒也不行，总部领导来，我总不能一脸酒味地迎来送往。”

“接待客户也不行？”华鼎鑫一脸不相信，“那我跟老梁也不喝了，咱们就来鲜榨的果汁吧。下午也没必要看盘子的，我们多聊一会儿。这种样子，肯定封板到收盘。”

“上午情况比较理想，看上去像基金干的？”梁鸿宾不确定地问。

“兴许是，管他谁干的呢？”华鼎鑫无所谓地说，“动手吧，估计你们都饿了，我是有点兴奋过头，现在还不觉得饿。”

“那我就等你吃一会儿再给你好消息，”张松海故意逗他俩，“省得我再跟你说个好消息，你连明天的饭都省了，饿坏了你，我可赔偿不起。”

“什么消息？”俩人异口同声。“你小子能不能每次痛快点啊，”华鼎鑫抱怨道，“就不能干净利落地跟我们交交底。”

“我哪里没有跟你们交底？”张松海夹起一粒花生米，“我也是上午才收到的好消息，你难道没有注意到，我给你打电话，什么内容也没有？”

“那你就快说，不说不许吃。”华鼎鑫恶狠狠的，梁鸿宾也一脸期待的目光。

“没什么，第二笔资金马上就到账，”张松海说出了谜底，“1.2亿。”

“我靠，这么快！”梁鸿宾兴奋起来，“上次关弘毅来不是说要到春节吗？怎么突然之间说来就来了？”

“肯定是今天刺激的，”华鼎鑫拍了拍桌子，“这叫盈利效应。我靠，这消息好，哈哈。”

“签约呢还是签在老华这里，”张松海继续说道，“毕竟前一笔也在老华这里，盈利水平也不错，不过我们事先说好的，不管在你们俩谁那边做，这都是打在一个盈利包里面，我们三方都平分的，所以老梁也不用不开心，后边有你露脸的时候。”

“我开心得很！”梁鸿宾笑了笑，也不知道是不是发自内心，“又不用我操心，还能参与分钱，以后都交给他都行。”

“哪天来签约？”华鼎鑫关注的是另外一个问题，“时间上香港那边怎么安排？”

“今天上午兑换完毕的，关弘毅给我的电话，”张松海解释道，“计划后天来签约，到时候你安排好就是了。来吧，没有酒，我们就以茶代酒，庆祝我们旗开得胜！今后一步更比一步高！”

“这是一定的。”华鼎鑫肯定地说，“就刚才你没来的工夫，我跟老梁聊了很多，我们都很后悔，没有早点跟你深入地谈谈业务上的事，把大把的时间都浪费在了吃喝玩乐上。”

“现在也不晚，”张松海笑了，“这才是个起步，我们后边要做的事情太多了。对了，上次说的一级半市场的事情，老梁这边整理得如何了？”

“基本上有眉目了，”梁鸿宾道，“现在市场上这种股权还不少，前期我也做过一两个，不过需要甄别的有很多。现在二级市场这么不景气，我们下手这个会不会太早了？”

“现在仅仅是搜集相关资料，我们还没有本钱呢。”张松海淡淡地道，“等我们掘到第一桶金，看这样子，也就是一年半载而已，市场也基本上沉到底了，那时候才是我们下手的时候。我总觉得，干投机，要雪中送炭，不能锦上添花。”

“这话说得透，见识得深。”梁鸿宾不断点头，“2000年行情高涨的时候，一级半的股份竟然卖到流通股的7折呢。”

“一级半有很好的机会吗？你为什么对这个方向这么看好？”华鼎鑫不解地问，“要知道这些股份都不能流通啊，走协议转让，能有两倍净资产，很不错了。我有点搞不懂你。”

“要有前瞻性，老华。”张松海又喝了一口茶，“你想想看，中国现在的经济发展这么快，现有的证券市场与之相比，匹配吗？我前些日子刚去过香港，之前也出国旅游过一两次，说实话，上海不亚于任何一个国际化大都市。抛开人的素质不讲，纽约、东京、中国香港，跟上海的距离并不遥远。你再看看证券市场，国内实体经济发展得太快了，而证券市场根本不配称为中国的证券市场。就这么1300多个上市公司，半死不活地苟延残喘，每天成交金额连香港的1/10都没有，我不相信中国证券市场以后会是这样。”

略停了一下，不等华鼎鑫和梁鸿宾说话，张松海就继续说道：“以后证券市场一定会跟上中国的发展，最起码要配得上中国这个经济体的规模。这只有两条路：上新股大扩容，存量股全流通，别无他选。”

“你这话说起来容易，做起来难。”梁鸿宾还是保守地反对道，“再说了，全流通对市场更是打击。”

“张松海的思路我理解，”华鼎鑫回答了梁鸿宾的话，“全流通了之后原先的非流通股就跟流通股一个价抛售了。但是抹平价差可以有两种方式，我们期待的是非流通变成流通价朝外卖，但也可能是流通股价下跌呢。”

“也许，不过我对中国市场充满信心。”张松海无意于反驳他俩的观点，“说白了，我们在证券市场挣谁的钱？凭什么挣钱？”

“巴菲特说过，上赌桌之前要知道谁是凯子，不然你自己就是凯子。你这问话跟老巴有一比。”华鼎鑫笑着说。

“我跟他不一样，我的观点是，我们挣的都是国运。”张松海这句话直接就把对话终结了。

从苏浙汇出来已经是下午两点多，其间张松海打电话回营业部问过行情，果然不出华鼎鑫所料，股票还是坚挺在涨停板。跟他俩分手后，张松海就开车回静安寺接中午在这里放下的谢佳人。

在久光百货的后门，谢佳人早已拎着购物袋在路边等着。“没等很久吧？”张松海有些歉意，“车子有点堵，南京西路这个点也难走得很。外边这么冷，你出来干什么？”

“没事，我也是刚刚走出来，商场里太闷热了。”谢佳人把购物袋放在胸口，打开看着里面的东西，这一刻，她跟20岁的少女没有区别。

“我买了套Sisley的护肤品，”谢佳人摆弄着袋子里的瓶瓶罐罐，“号称皇室专用的，纯植物。”

“哟，皇室的啊？这次可真是我的女王了。”张松海嬉皮笑脸，“搞不懂女人要这么照顾自己的脸，累不累啊。你看我从来没有用过什么护肤品，不是一样白白净净？”

“又臭贫，”谢佳人心情极好，“本来因为没有给你挑东西还有些小内疚，现在一点没有了！女人打扮得再漂亮，不还是让你们男人看的？久光这地方还是不错的，我很喜欢这种格调，改天再来逛逛，我今天就逛了一楼二楼，我看楼下那个超市也不错。”

“据说里头东西很贵，我没去过。”张松海道，“关键是停车都停不起。”

“你少哭穷，”谢佳人说话间已经把面霜打开了，车内顿时一阵怡人的香味。张松海内心立刻一股蠢蠢欲动，“到我这个年纪，再不用就没机会用了。”谢佳人自顾自道。

“你这个年纪？你什么年纪？”张松海故意讨她欢心地问道，“你不是属马的吗？78年的，刚好我是属老虎的，属相大吉大利。”

“谁跟你大吉大利，”谢佳人没好气地瞥了他一眼，心里却是美滋滋的，“你对属相还有研究？”

“我就知道你不知道，”张松海得意扬扬，“马叫虎妻，懂吗？哈哈，这真不是我杜撰的。”

一瞬间谢佳人的脸又红了：“你很讨厌，好好开车，不跟你说了。”

“开车没问题，问题是去哪里。”张松海道，“回住的地方？你吃东西了没有？”

“没吃，刚才一点也不饿。”谢佳人回答说，“好奇怪啊，坐到你车上，反而饿了。”

“原来逛街可以减肥的原理在这里啊，”张松海道，“要不带你去吃点小点心？你想吃什么？”

“这会儿几点了？”谢佳人问道。

“3点出头点吧，”张松海回答，“晚上想去浦东的滨江大道，会不会冷了点？要知道现在可是上海最冷的时候。”

“冷什么冷，怕冷我自己去，”谢佳人坚持道，“这会儿先回住的地方吧，毕竟离晚上还早。张百科，你不是号称做饭也有一套的嘛，我想吃你做的饭。”

“啊？你这个要求，对我高了点，”张松海沉吟着，“酒店连个锅碗瓢盆也没有，我怎么做？”

“这是你的问题，不是我的问题。”谢佳人耍赖一样朝后一仰，闭着眼睛，“现在不到4点，我要在6点吃到你亲手做的东西。”

“真是要了亲命了。”张松海一脸宠爱地嘟囔着，一踩油门朝谢佳人住的酒店飞驰而去。他让谢佳人在楼上房间等着，自己转身出去了。

等到张松海回来的时候，谢佳人已经睡了差不多一个小时。她睡眼惺忪地开了门，只见张松海拿着3个打包盒回来了。打开第一个盒子，是一份蛋炒饭，他冲着谢佳人解释道：“别的没地方做，就酒店对面的小馆子，我给人一份蛋炒饭的价钱，但是毛主席保证都是我自己亲自下手的。”仿佛害怕谢佳人不相信一样，他又强调一句：“一会儿下楼出门，你可以自己去问问，保证出自我手。”

“这是什么？”谢佳人用湿纸巾擦了手，想打开另外一个盒子。

“那是我比较拿手的红烧鱼，不过小馆子没有什么像样的鱼，他们家的锅用着也不顺手，所以你就马马虎虎意思地吃下就算了，这个盒子里是凉拌的黑木耳，实在没有别的菜了。无论如何，你的要求我算是满足了吧。”张松海一口气说下来，他看着谢佳人拿起筷子，夹了一口鱼，“怎么样？最起码90分吧。”

“过得去吧。”谢佳人脸上绷得紧紧的，心里则乐开了花，“为了不打击你的积极性，这次给你70分吧。鉴于你能在客观条件不配合的情况下做到这些，综合考虑打分85，希望你下次继续努力。”

“好标准的回答，谢总。”张松海摊开了四肢躺在了大床上，眼睛直勾勾地看着天花板，顶上吊灯最下方的钢板，刚好像镜子一般映射出他的影子，“现在五点半多一点，吃好了我带你去滨江大道，真不知道有什么可看的。”

“你们男人啊，”谢佳人感慨，“关键不在于看什么，而是跟谁去。什么时候男人们才能懂啊？！”

夜色凉如水



男人喜欢漂亮脸蛋，女人喜欢甜言蜜语。所以女人化妆，男人撒谎。

1月初的滨江大道，冷清得几乎看不到人影。

张松海和谢佳人从停车场出来，顺着楼梯走上去，刚好是宝莱纳旁边的一个安全通道。此刻的宝莱纳，灯火通明，人头攒动。隔着厚厚的玻璃也能听到鼓点敲打的声音，那是一首简洁明快的《La Isla Bonita》（意为风光秀丽的小岛）。“我喜欢这首歌。”谢佳人朝宝莱纳里看了一眼，大声对张松海说道，“这应该是很多年前的歌了，麦当娜的。”

此时已是华灯初上，整个滨江大道路灯映照，三三两两的恋人们互相依偎着。黄浦江上时时传来汽笛声，伴随着空气中略带的潮气扑面而来。远处浦西外滩的万国建筑夜色中看上去仿佛触手可及。

谢佳人用力地吐了口气，望着浦西，“这里空气真好。”

“我记得你老婆是你大学同学？”谢佳人突然问。身旁的张松海颤动了下。

“嗯，她比我小一级，大学仅仅是认识。”张松海幽幽地道，说完不再吱声，一时间两人似乎都失去了说话的兴趣。

远处有个年轻的男孩在弹吉他，弹的曲子是老狼的《恋恋风尘》，“走吧，女孩，去看红色的朝霞；带上我的恋歌，你迎风吟

唱，露水挂在发梢，结满透明的惆怅，是我一生最初的迷惘……”忧伤迷惘的旋律在空气里飘着。

谢佳人与张松海都听醉了。

良久，张松海走向那男孩：“借我弹一曲，可以吗？”

男孩有些诧异，但还是把吉他递给了张松海。在谢佳人惊讶的目光下，张松海熟练地挎上吉他，手指头一动，一串优美的音符飘了出来。接下来是深沉的男低音，“某年某月的某一天，仿佛一张破碎的脸，无法开口说再见，就让一切走远……”张松海的声线并不出色，但充满磁性，透着男人的沧桑，谢佳人怔怔地看着他，心头涌起一种深沉的情感。瞬间变成永恒，这一刻深深地印在了谢佳人的心上。

“还可以？”张松海弹完一曲站了起来，“当初的功夫还算有两成，不过里面几个细节还是做不到位了。”他有些遗憾地对谢佳人说。

“真的很棒。”谢佳人看着眼前这个熟悉的面孔，突然感到一种陌生，那种有着致命吸引力的陌生，“真的很棒。”她又重复了一次，完全找不到合适言语来形容。

“要不要再来一个？”张松海有点调皮外加得意地问道。

“好啊。”谢佳人根本不会拒绝。

于是张松海又坐了下去，稍微想了一下，谢佳人也不催促，只等他弹奏起来。

这个曲子跟前面一个风格其实有些类似，谢佳人有种格外熟悉的感觉，那个男孩也瞪大了眼睛。曲子十分的婉转沉吟，充满了异国他

乡的情趣。只弹到一段结束，谢佳人已经能跟着轻轻哼唱，她静静看着张松海，一脸的幸福。

直到张松海站起来把吉他还给那男孩，谢佳人才回过神儿。“那是首什么曲子啊？”谢佳人拉着张松海的手问，触手处异常的凉。谢佳人这才感到一阵凉意。

“好听吗？”张松海没有回答，反问道。

“很好听，也很熟悉，不过真的不知道是什么名字。”谢佳人悠悠地道，“有股异国他乡的味道，应该是欧洲的吧。”

“你好厉害！”张松海由衷道，“这是首英国的民谣，叫《绿袖子》。”

“啊，《绿袖子》，我听说过。”谢佳人抢着说道，“原来这就是《绿袖子》啊。”

“林志炫曾经翻唱过。”张松海笑着说，“我当初学吉他的时候，就喜欢这首曲子，自己下去练了又练，不过从来没在旁人面前弹过。你算是我的第一个听众吧。”

“曲子听起来有股淡淡的哀愁。”谢佳人道，“有歌词吗？”

“时间太长了，我可能记不清楚，”张松海解释道，“大体上有这么几句：Green sleeves was all my joy，green sleeves was my delight，green sleeves was my heart of gold，and who but my lady green sleeves。就是高潮的部分。”他一边走一边用蹩脚的英文唱出来，“你要有兴趣，可以去下载一个听听，这应该是你喜欢的类型。”他又补充了一句。

“哦？”谢佳人有些好奇地问道，“你知道我喜欢什么类型的音乐？”

“你说呢？”张松海故意卖了个关子。

“我才不信你知道呢。”谢佳人对此表示怀疑。

“你把手机给我。”张松海伸出了手。

“干什么？”谢佳人有点不明白，但还是把自己的手机递给他。

他先把自己手机拿出来，将震动改为响铃，用谢佳人的手机顺手拨了一串数字，也就等了不到5秒，《盛夏的果实》的音乐就从张松海的手上冒了出来。

“《盛夏的果实》！”谢佳人有些吃惊，“你怎么知道我喜欢这首歌？”

“你猜？”张松海把自己的手机举起来，任凭莫文蔚的声音在风中凌乱。“每次我听到这首歌，都能想起你，里面有着一丝倔强，还有一丝淡淡的哀伤。上次在同事聚会的时候听你唱过，才知道你也喜欢这首歌。后来就一直用这首歌做铃声，听到这个铃声，总觉得你的影子就会浮现出来。”

谢佳人低头不知道该说些什么，又重新抬起头，她的心在这一瞬间被眼前这个男人占满，“谢谢你。”

张松海有些诧异，“谢我什么？”

“能从《盛夏的果实》里读到倔强的男人太少了，”谢佳人道，“谢谢你。”

“就是所谓的感谢理解了？”张松海觉得气氛有点太哀伤，开起了玩笑，“《盛夏的果实》，我以前还以为是‘剩下的果实’，我还想，有果实还能剩下来？”

“你又贫，”谢佳人知道张松海的意思，“你怎么不理解成‘生下来的果实’呢？”说完似乎也被自己这句话吓了一跳。

“不管什么果实，你喜欢，我就喜欢。”张松海真诚地说。

谢佳人没有回答，只是默默地走路。整个滨江大道已经接近尽头，国际会展中心的大圆球就在眼前，景观灯映得谢佳人的脸上充满光彩。

“你化了淡妆很漂亮。”张松海笑着说。

“这算是拍马屁还是甜言蜜语？”谢佳人半开玩笑。

“毛主席保证，真心话。”张松海故作严肃，“你化了淡妆真的很有味道。”然后立马又加了一句：“当然不化妆也有味道。”

“男人喜欢漂亮脸蛋，女人喜欢甜言蜜语。所以女人化妆，男人撒谎。”谢佳人幽幽地，“我素有自知之明，‘漂亮’这个词跟我基本上无缘，也就是说得过去而已。”

“那你太低估你的美貌了，”张松海笑道，“别的不说，就看你这样子，谁会知道你是66年的人？”

“哎，你这个人真不实在，”谢佳人不依不饶，“上次不是还说我是78年的么？”

“形似78，神如66。”张松海连忙摆手，“心里话，你真的还很年轻。”

“这话，算你夸张也罢，算你讨好我也罢，总之，今天晚上，我很开心。”谢佳人抬头看了看冬日的夜空。

第二天，回深圳之前，谢佳人对送机的张松海交代，“你上次上报的那个营销团队的思路，总部原则上同意也支持，你把那个方案也重新准备一下，关键是考核机制和利益分配机制。”此时的谢佳人，已经恢复了一个职业女性的干练。

中国股市的季节特点



背离，也许当时看是合理的，因为市场永远是对的嘛，但放在一个长期的时间跨度看，实际上是违背规律的。遇到这种时候，就要善于从市场的纠偏中挣钱。华鼎鑫选中长线股有3个标准：（1）股价在5~9块。太便宜不行，说明基本面太差，太贵也不行，有高价接盘的风险。（2）每股盈利不要超过3分钱。亏损有ST的风险，虽然也许会重组，盈利太多有增发和配股的可能，再融资在2002~2005年基本上是人人喊打。（3）流通股本别太大，超过2亿的流通盘基本不碰。这些都经历过实践检验，在长期大熊市里，是好的操作思路。股民，股民，之所以叫股民，那跟农民的阶级是一样的！

对于华鼎鑫和梁鸿宾来说，运作一个2亿的项目还是第一次。

2005年初的中国股市，一天的成交量两地加在一起也不到100亿，对于一个2亿的盘子，想在市场里自由转身还是需要相当的技巧。

华鼎鑫充分展示了他的实力：他最擅长的选股和买入。从2000年底，他就养成了一个习惯，每周六将所有的股票都过一遍。这是个繁杂浩大的工程，单单把1300多家上市公司看一轮K线，至少需要三四个小时。

这项工作带来了个最大的好处：对市场无比熟悉。华鼎鑫有个绝活，只要你报得出股票名称，他就报得出代码——这便是熟悉的成果。由于对市场异常熟悉，所以单一个股的变化也比较敏感，在微观

操作上，可以把一些形态好的个股纳入自己的观察范围，华鼎鑫也是如此做的，基本上每次挑选总能找到几个短线形态不错的个股。

其实最大的收获还在于对市场的整体判断。华鼎鑫清楚地记得2001年中自己翻看个股，股价低于10块钱的个股极少，这让他大为困惑。往常看一遍个股总有几个相得中的中长线，但那时他经常看了一轮一只个股也挑不出，给他的感觉是相得中的都贵了，很贵；便宜的都是垃圾。当时的他只是隐约觉得市场有问题，后来便是一轮异常残酷的下跌。

后来他对自己的这种研究方法也认真总结了下，凡是他挑不出股票的时候，往往就是市场已经背离了他所认知的常识的时候。这种背离，也许当时看是合理的，因为市场永远是对的嘛，但放在一个长期的时间跨度看，实际上是违背规律的。遇到这种时候，就要善于从市场的纠偏中挣钱。因此，华鼎鑫在交易理念上是个抓别人错误挣钱的人。

香港的资金过来之前，他和梁鸿宾都已经在自己的自选股里找好了要操作的标的。华鼎鑫选中长线股有3个标准：（1）股价在5~9块。太便宜不行，说明基本面太差，太贵也不行，有高价接盘的风险。（2）每股盈利不要超过3分钱。亏损有ST的风险，虽然也许会重组，盈利太多有增发和配股的可能，再融资在2002~2005年基本上是人人喊打。（3）流通股本别太大，超过2亿的流通盘基本不碰。这三个标准也许很多人嗤之以鼻，但不可否认，这些都经历过实践检验，在长期大熊市里，是好的操作思路。

梁鸿宾的操作思路则略有不同，他更喜欢运作一些长期项目，并在这些长期项目中来回做短差。长期项目标的的选择跟他自己的熟悉程度有关，比如他非常喜欢商业城这个票，曾经有数年一直在做它的大波段。

其实这种操作模式在熊市是非常常见的。在漫长的熊市时间跨度里，交易者只能用偏保守的方式参与市场，以免过分冲动的交易模式伤害到自己的本金安全。最极端的是有客户无论牛熊始终坚持在一只股票里，牛市挣利润，熊市挣份额，这是一种什么境界？

真的开始大批量买进股票的时候，华鼎鑫才发现自己的选股标准还是有问题的。2亿的资金不是20万，可以一瞬间满仓。他用了九牛二虎之力尽量让自己的买入不把盘子影响得太过分，这时候需要用到很多技巧，比如一边买，一边压，或者当日在盘中不停地做T+0。由于行情持续低迷，标的股票的成本区域异常的高，所以你就算在里面翻跟头也没人搭理。就这样经过10多个交易日，华鼎鑫总算是把单个股票的建仓完成了。

张松海的支持就是允许他下挂拖拉机账户，福鑫投资这个机构户的下面挂了600张深圳股东卡和700张上海股东卡。华鼎鑫一度很担心这些股东卡的来路，害怕将来有人找上门要账，张松海跟他说这些卡都是来自于苏北农村，80块一套收的，后来先用了三四十张，发现也没什么问题，华鼎鑫也就不再担心了。

香港资金最初的建仓华鼎鑫用了小半个月，也算是运气不错，刚满上就被抓出来一个涨停板，第二笔资金到账之后赶上了大盘兵荒马乱。自1月中旬开始，大盘连续几天下跌调整，前期的利润被卡掉了不少，但紧接着就大幅度反弹，之后再陆续阴跌五六天，每天跌幅都在1%，时间已经到了2月初，距离春节也仅仅3个交易日。

梁鸿宾和华鼎鑫的交易思路在这时候发生了不同，当时的大盘走势看上去是一个镜子里的N。

“我觉得要破位[注]，我们可以等破位之后再杀入。”梁鸿宾的观点是等。

“破位也是一瞬间的，更何况，可能不破位。”华鼎鑫坚持自己的观点，“根据股市的季节性特点，长阳线随时会来。”

所谓股市的季节性特点，“春播夏涨，秋收冬藏”这是自然界的规律，但股市略有不同，总的来说，就是提前一季。“冬播春涨，夏收秋藏”才能挣到钱。

打开上证指数的K线图，自2001年熊市以来，季节特点极其分明。逢四季度，基本有全年的低点，逢二季度，基本上是全年的高点，之后就是漫无目的的打酱油行情。

中国资本市场有个最根本的本质：资金推动型市场——全世界的市场都有这个本质。从最简单的供求关系上讲，资金就是需求，筹码就是供应。中国股市，参与交易的主体是散户，但左右市场的资金流动性，是银行体系。

中国的银行体系是全世界最独特的，它主导着整个社会的资金供应。好比婚礼上高高的酒杯塔，银行就是最顶上的那几个杯子。央行的印钞机就是握在手里的香槟，先把第一层的银行灌饱了，香槟就从这一层的杯子里溢出，朝其他地方而去——这个过程学名叫流动性注入，一般都发生在一季度，而相反的操作发生在四季度，学名叫流动性抽取。

抽取还是注入，本质上源自中国的结账制度。

银行的结账特点在于每到年底，要把当年到期的贷款逐步收回。这对于企业来说是资金逐步抽离，而企业越到年底越需要大量的现金，一方面用于各种费用的支付和奖励；另一方面用于第二年的一些准备。因此，每年的四季度，都是流动性抽取的过程。

股市处于整个资金链的最下方，流动性一旦发生逆转，股市总是提前反应。这也就是真正资金最紧张是12月底，但股市一般在11月和12月头就看到低点的原因。

过了元旦就刚刚相反，银行体系又可以按照既定的方案发放当年的贷款，为了抢得业务份额，银行在上半年的放款总是迅猛而有力，这就导致最上面的酒杯瞬间就被灌满，之后的香槟流得满地都是，股市也能温和上涨到二季度。这个上涨的过程就是资金持续流入的过程。过了二季度之后，银行新增贷款的数量就有明显的收窄，股市的上涨效应就不再明显。

影响股市资金的因素有很多，但在2001~2005年，由于长线资金不停地抽逃，存量资金被套牢沉淀，新增资金的主要来源就是那个酒杯架子，所以才有如此泾渭分明的四季出现。这个事实其实很多人也都知道，但“不识庐山真面目，只缘身在此山中”，要让股民认清自己的位置是极为艰难的。

很多股民把自己的地位看得比天都大，满嘴“资本市场牵一发动全身”“政府一定要救”之类的言语，这从根子上都是因为认不清自己的地位。

股民、股民，之所以叫股民，那跟农民的阶级是一样的！中央政府对股市的政策就是吃不饱但也饿不死，足够了。在领导们的眼中，做股票的都是什么人？有闲钱、有闲情、有闲心的人。这些人是政策照顾的重点？绝对不可能。

“三闲”人群是最容易被政府忽略的，因为有闲钱，所以不怕赔；因为有闲情，所以不怕脏；因为有闲心，所以不怕伤。在统治阶级看来，这些人注定是整体打酱油的阶层，只要不出现极端恶劣的情况，他们不应该，也不会有所反应，最多腹诽一下，面子上还要装得“老子一直挣钱”，不然怎么有装闲情的高人一等？

因此，当股市与其他地方冲突的时候，被牺牲的注定是股市——因为你稳定嘛。比如国有企业改制困难——找股市；比如央企重组资金需求庞大——找股市；比如社保基金有巨大的窟窿——找股市，如此等等，不一而足。

正因为中国股市有这样的特点，华鼎鑫坚持要走冬播的路子，2004年的四季度实际上是阴跌为主，与往年相比时间周期似有变化，但他依然用这个理由跟梁鸿宾辩驳。

后来终归是按照华鼎鑫的思路进行了操作，毕竟前两笔资金的打理方还是放在福鑫投资。

要说人的运气来的时候，像发大水一样挡也挡不住。2月1日继续建仓直到满仓；2月2日大盘一根超级长阳线，从1189直接奔到1253，上涨幅度超过5个百分点，那天收盘的时候，你的股票要是没涨停，都不好意思跟股友打招呼。

整个行情有一种云开雾散、豁然开朗的感觉，压抑在整个市场上的愁云一日之间被掀翻，个股活跃度直线提升，各种题材层出不穷，华鼎鑫重仓的4只个股，当日全线涨停板，整个资金盈利水平超过15%。

张松海在当天福鑫账户里第一只涨停板封上之后就密切关注其余个股的情况，直到收市，他抿抿嘴，拨通了华鼎鑫的电话。

“你好，股神。”张松海笑道。

“我以为你今天撑得住呢。”华鼎鑫的意思是张松海这个电话明显打得晚了，“晚上去high一下？”

“算了算了，天这么冷，而且我明天上午的飞机准备回家过年，”张松海解释道，“晚上还要回家收拾行李。”

“你回去这么早？”华鼎鑫知道张松海不是上海本地人，每到节日都要回家，“本来还想春节哥儿几个好好聚一下。”

“你今年春节不回河南？”张松海问道。

“算了，今年不回去了。”华鼎鑫回答道，“这一两个月事情比较多，压力比较大，我定了除夕夜的飞机去海南，跟老梁一起，去放松一下。”

“哟，向着10万黄色娘子军开拔而去啊！”张松海的嘴巴是从来不肯饶人的，“那我预祝你们旗开得胜。”

“我们就是去放松，这个天气也没法下水，最多在沙滩上看看大腿而已。”华鼎鑫也不避讳，“我们比不得你啊，有娇妻在堂。你春节回你家还是你老婆家？”

“去东北岳父母家。”张松海不愿意多说，“我明天就不跟你联系了，到时候我飞机直接就走了。”

“合着你这个电话就是跟我告别的啊？”华鼎鑫笑道，“那你什么时候回来？”

“回来至少要15号了。”张松海翻看日历牌，“开盘是16号，我14号要去深圳开个会，关于营销管理的。”

“你们也是，大过节的还搞培训会议。”华鼎鑫没注意这个日期的特殊，随口答道，“那过完年之后再见了。”

张松海忽然想起了什么，“对了，就明后天吧，财务会把1月的返佣都结算清楚给你。”

“总数大概有多少？”华鼎鑫问，“我自己没数。”

“你这个月折腾得还挺多，我昨天听说干了小三个亿成交量。你自己算吧，3‰的费率，”张松海口算着，“大概40万左右吧，差不太多。”

“哦，那到时候打到你账上？”华鼎鑫电话里也没敢问太细，“回头你把账号给我吧，这边一到账我就给你打过去。”

张松海沉吟了一下，说道：“行，我到时候给你一个其他人名字的账号，你打到那上面去，省得将来有后遗症。”

“我巴不得你干不下去呢。”华鼎鑫开玩笑说道，“我赶紧把你挖过来。”“拉球倒吧。”张松海笑骂，“行了不扯了，挂了。”

摸着电话，张松海想了半天，还是决定给谢佳人拨一个。

电话就响了一声，谢佳人的声音就从听筒里传来：“你说。”

“说话方便吗？”张松海问道。

“我在新家，这会儿正在整理，乱糟糟的一片。”电话里的谢佳人道。

“上海这边的返佣，你看到账怎么处理？”张松海直接地问，“拿现金有点不方便。”

“这种事情你自己处理就好了，不用跟我招呼。”谢佳人笑着说，“再说了，我哪里给你找别人的账号？”

“用你我的账号都不方便的。”张松海提醒，“用别人的账号你要能控制得住。”

“嗯，我再想想吧。”谢佳人也没有直接回答，“很急吗？”

“也就明后天吧，返佣就下来了，不过会先在这边投资公司账上。”张松海解释说，“只不过华鼎鑫他们很着急，想在春节前给我，我才来问你。”

“实在不行就等春节之后再说吧。”谢佳人说道，“反正你春节又不用。”

“那我来处理吧，到时候跟你说。”张松海知道谢佳人对这种事情仅仅是知道就行了，也不多说，“你收拾东西小心点，我先挂了。”

“嗯。”谢佳人若有所失地望着乱糟糟的屋子。

---

1. 破位：形容K线图走势跌破某个关键支撑位置，通常后市预示着下跌。

操盘秘籍之传统手法



如果说，人们的从众心理概率是个固定的数字P，也就是说当有100个人面对同样的问题，其中会有100P的人是选择跟绝大多数人相同的心理波动特点和实践操作特点，我们说选择从众的人的数字是100P，如果是1000个人，那就是1000P，但如果只有一个人呢？

在2000年一直到2005年这段时间，书店贩卖的证券类书籍，除了从业人员资格考试丛书和习题集之外，99%都是在描写跟“庄”有关的内容。

“庄”，俗称机构，别名主力，是实力的象征。想说明这个问题，要把中国证券史捋一遍。这里不做深究，仅仅谈谈庄的皮毛。

99%的跟庄书都会提到三个步骤，甚至有书专门对这三个步骤进行了详尽的分析，进而搭配各类的图表，向读者揭示出，这是什么，那是什么；看到这个你应该买，看到那个你应该卖，如此如此。

这三个步骤就是大名鼎鼎的吸筹、拉升、派发。庄挣钱的模式跟散户一样，也是低买高卖，所以，所有的所谓操作技巧都是围绕着这个中心思路进行。

“吸筹”，就是尽可能多地在价格便宜的位置买到股票。可能是一只股票，也可以是一个板块，中国市场的跟风效应异常显著，与中国人匮乏的想象力完全契合。吸筹阶段会运用到相当多的技巧，比较常见的是买多一点抛少一点，既做了差价，又达到了增加持仓的目

的，除了极端个别的时候会用非常规的手段迅速拉升建仓——在2002年之前，十次里面也不见得有一次。直到宁波解放南的模式出现，坐庄模式才有了另外一个分支。

整个吸筹的过程，就是一个资金逐步买入的过程，也是个股持股集中度不断提高的过程。一般来说，伴随着吸筹的完成，个股的股价会相应地温和地提升，个股的成交量也会逐步地缓慢放大。

很多书在吸筹这个环节说得最多的并不是吸筹本身，而是吸筹的末期偶尔会出现的一个操作——洗盘。

“在吸筹的末期，庄家一般都会有一个打压股价的动作，用来洗掉不坚定的持仓者，这个动作就叫洗盘。”——这句话是那些教科书对洗盘的标准解释，可惜完美意义上的主动性洗盘十分罕见。

其间的逻辑是十分混乱的，持有者A和持有者B谁更有持仓欲望老天才知道？对于个股的操作者来说，散户的持仓欲望更强烈还是兑现欲望更强烈，哪个对自己最有利？高价买入被套的持仓欲望更强烈，还是低位持股获利丰厚的人持仓欲望更强烈？散户多到底好还是不好？这些问题实际上那些书根本没有做出任何解答，就已经下了结论：持仓的人越少越好。因此那些写书的人也惯性思维地认为洗盘也是为了继续增持。

这是极其错误的。在华鼎鑫操纵市场的生涯里，做过的长庄至少也有5个，没有一次希望持仓的人越少越好。原因很简单，从众心理的概率问题。下面这段话可能有点乏味和枯燥：

如果说，人们的从众心理概率是个固定的数字P，也就是说当有100个人面对同样的问题，其中会有100P的人是和绝大多数人相同的心理波动特点和实践操作特点，我们说选择从众的人的数字是100P，如果是1000个人，那就是1000P，但如果只有一个人呢？

你会说那就是P。说得太好了，就是屁。因为P永远小于1，甚至绝大多数时候小于50%，所以如果是一个人，那么这个人要么完全从众，即P=1，要么完全不从众，即P=0。这就是问题所在：当总数越来越少，实际结果与概率的扭曲就越大，而当总数越来越大，实际结果才真正符合从众的基本概率。

归结到股票操作上其实只有一句话：并不是持仓人数越少越好。如果你需要参与者不要偏离既定的操作路线（当然这个路线必须符合人们的心理常识），那么持仓者越多越好（在总筹码不变的情况下），反之则是持仓者越少越好。

用例子来说明上述论断是比较简单的，比如，后续该股票将是一路利好消息，依据从众心理，大家都会不停地买入，在这种情况下，如果外边的流通股一共只有3000万股，那么持仓人数越多越好。接下来，偏向于继续持有的人也会越来越多，这时候那些不想长期持有的人会逐步地退出，持股人数开始逐渐减少，此时的从众概率就会逐渐在人数降低的过程中变得有些扭曲，直到某个临界点——这个临界点，有时候被称为利好出尽是利空。在这样的一个周期过程中，操作者的主要工作是维护好这个扭曲，不让它发生剧烈的前后波动，当然愿望是美好的，现实有时候是残酷的。

所以，绝大多数所谓洗盘都是被动的，或者说是无心插柳的。在华鼎鑫的记忆里，好几次被那些书引用的洗盘经典图形，都源于一个原因——拉升没有钱。

钱不是问题，问题是没钱。

庄家没有印钞机，偶尔有时候也会犯傻。华鼎鑫记得当初做猴王的时候就曾经遇到过这个问题。雄心勃勃地搬了1亿过来，本来的计划是短打1/3仓位，大仓位用来锁长线，结果发现竟然没有预留出足够拉升的资金，很低级的错误。没有办法，只得在上涨之前抛一部分股票

出来，然后沉寂了相当长一段时间才真正涨起来。最后也是因为钱不够，做到十几块就算了。

吸筹完毕，洗盘完毕（如果有的话），接下来就是拉升了。所有的股民应该都是同一个梦想：拉升之前上车，派发之前下车。现在有人正在慢慢把这个梦想变成现实，只不过他们的基金可能永远不能申购挺让人蛋疼。

拉升分好多种，华鼎鑫常用的是小步碎跑。他的记录是在某个上海的ST上连开23根阳线，最长的阳线不到4%，23根阳线刚好翻一番，有兴趣的可以自己算算，平均阳线是多少。这种模式最大的好处是前期的拉升不引人注目，焦点在后期搭平台，出放量的中阳线。一般来说当有放量的中阳线出现时，个股会成为市场的焦点，前期的缓慢拉升也会被重新密切关注，此时的从众心理特点就是“再次启动，一轮最大幅度的上涨即将启程”，从而可以做到高位派发的事半功倍的效果。

还有一种拉升我们在前面已经见识过了，就是宁波解放南的那种急速拉升过程。这种操作模式实际上是将吸筹和拉升合二为一，追逐更有效率的效果。但这种模式比较依赖于市场的整体强度和行情配合，其实从这个角度看，这种操作模式的要求反而更高。

行百里者半九十，吸筹、拉升都不是目的，它们都仅仅是手段，真正的目的是为了兑现利润的最终操作：派发。

99%的坐庄失败是发生在这个环节，因为派发是跟整个市场相背离的过程。买入，导致供不应求，股价升高，操作者乐于看到；卖出，导致供过于求，股价下跌，操作者不乐于看到。前者是“兴趣是最好的老师”，后者就是“明知不可为而为之”了。

所以，派发往往是跟拉升同步的，高明的操作者会在派发完毕之后，还可以做到让股价继续保持上冲的惯性。再说回到华鼎鑫最得意的那个23根阳线的个股上，当时的派发就是在之后的一个平台整理的末端开始进行的。

当时的股价已经涨了足足一倍，并在高位进行缩量盘整。在进行了20个交易日的整理之后（这个数字要记得，什么叫师夷长技以制夷，秘诀就在这里），旱地拔葱，放量了一根中阳线。此时市场的一致判断是隐形利好就在背后，当时上市公司一个劲地辟谣，更是让人有种“此地无银三百两”的坚定信心。第一根中阳线是对倒盘居多，但第二天接着的一根中阳线则扎扎实实是短线客、散户客的杰作，当日就完成了出货量的60%，后续两天的所谓“强势整理”足够将剩余的40%筹码全部出清，要不是那些股东账户是别人的，华鼎鑫肯定要占着茅坑不出光。纵然如此，股价也在两天整理之后又惯性上冲了两天，才形成本轮个股行情的最高价。

这种派发往往是于无声处听惊雷。华鼎鑫一直认为“悄悄地进村，开枪的不要”才是干投机生意的发财秘诀，所以在派发这个环节上，他总是乐于使用这样的方式和方法。

有些人的派发就做得很生硬，在2000~2003年，我们经常可以看到某些庄股像跳崖一样的自由落体，最令人印象深刻的是当初的大连国际职工股上市。

当时上市之前的股价在除权之后的30元左右，就在职工股上市的前两周，跳水表演开始了。在毫无征兆的情况下，股价直接跌破之前的运行箱体，以绝对极端的下跌模式完成了出货，惹得无数持有职工股的人凭空做了一次发财梦。这么做当然是有原因的，因为时间不等人，所有参与运作的“庄”有个共同的特点：不是你死，就是我活。

这个市场是个负和市场，我挣的就是你赔的，你赔得越多，我挣的可能性就越大，所以在漫长的熊市周期里，大家的思维很简单：请对手拿钱进来，赤裸裸离开，黄世仁进来，杨白劳离开。至于这些钱怎么分，那是成功者的事情，跟杨白劳根本没有任何关系。

这次华鼎鑫的操作也不例外，节前仅有的两个交易日，他用力地打了两根中阳线起来，搭配之前的超跌大反弹的V形特征，个股呈现出一种压倒性的气势：我就是要涨，你跟不跟？

季节性特征在熊市能持续到4月就是天赐的良机，华鼎鑫根本没有把派发的时间充裕地计算到3月底，他的思路很简单，春节前一定要打出一波有气势的小行情，要知道春节是所有股民串门的日子。

中国股市还有一个固有的特点：节前上涨的股票，节后一般都涨得很好。道理很简单，中国股市的参与者散户众多，逢年过节，大家在一张桌子上吃饭喝酒，只要有两个股民，必然会讨论行情。在春节临近的日子挣钱总是让人在整个春节念念不忘，逢人便吹，如此一来，关注的人必然直线上升。别忘了春节长假足足有将近两周，众人拾柴火焰高，可想而知节后有多少人前赴后继地追入，更别提春节时总会发点年终奖、过节费，私营业主还有一年的分红，那就一起来分享资本市场的盛宴吧——其实他们竟然是来结账的。

这天下午四点不到，营业部的财务主管王佳就把电话打给了华鼎鑫："华总，连上个月的返佣，全部已经做好，你可以过来领了。"

华鼎鑫知道，这部分费用都是走现金账，他问道："多少？"

"今年您做得多啊，"王佳的声音听上去闷闷的，"40万出头吧。"

“哦？”华鼎鑫也不是很吃惊，因为之前已经有过大体的估算，“都是现金？”

“当然了，跟往常一样。”王佳回答道。

“要不直接存我卡上？”华鼎鑫问道。

“这么大个数，我又忙着，”王佳解释道，“今天下午财务就关账了，我这边忙得不可开交，您离得也不远，还是自己来一趟吧。”

“那好吧。”华鼎鑫知道很难说动王佳，“那我4点多点过去。”

“可以，”王佳回答，“我在营业部要待到晚上9点呢”。

很多人不知道，一个成年男子最多可以拎多少的百元大钞。华鼎鑫属于知道的那些人，200万是极限。所以当有些电影很夸张地搞出“5个歹徒抢劫3000万人民币现钞”的bug（漏洞）时，它们的导演都是不及格的。拿着40块砖头进工行，华鼎鑫拨通了张松海的手机。

“靓仔在哪里啊？”华鼎鑫心情极好。

此时的张松海正在超市结账，大包小包的东西正在从小推车里朝外拿：“怎么？又来报喜？不是又挣了一票吧。”

“返佣到账了，我怎么给你？”华鼎鑫在银行也不敢放开嗓子，“账号给我，我直接给你打过去。”华鼎鑫提高了三分声音。

“非这会儿？”张松海有点犯愁，“我账号还没准备好呢。”

“一点小事情，我一会儿就跟梁鸿宾上飞机了。”华鼎鑫道，“要不就节后再说？”

“那你等下，我报给你，”张松海从钱包里摸出一张银行卡，报了卡号。

“帅哥终于想通了，这么丁点大的事情。”华鼎鑫一边掏笔记，一边嘲笑，“我喜欢给你点钱，不可以吗？”

“可以可以，”张松海正忙着，后边排队的人都在催，“你就打过来吧。一共多少？”

“总数40出头，”华鼎鑫声音又放低了，“根据之前说好的，你我一半对一半，刚好20。我算占你一点点小便宜。”

“无所谓了，”张松海笑，“你跟老梁解释下，下次就到他了，别着急。毕竟这才是返佣，收益分成那块是我们三个人匀的。”

“还用你说，老梁比你想得开。”华鼎鑫又笑，“不说了，你忙，到我了。一会儿你也查一下是否到账，到账了给我个短信。”

“好。”张松海忙不迭地说，赶紧付完款，推着车就往外走。

“先生！您的卡。”收银员小姐气喘吁吁地追过来，“这么重要的东西都能忘记啊。”

张松海慌忙道谢，心早就飞到几天后了。

操盘秘籍之控制与反控制



操盘者是人不是神，再独到的交易系统，也是系统，而不是人。系统冰冷而残酷，人充满温情和弱点，这二者根本不可能合二为一。正如有人经常提到的：克服贪婪和恐惧，就能投机成功——问题是如果克服了贪婪和恐惧，是否还有必要投机？

2005年开盘的第一天是2月16日。这个春节假期几乎是最长的，足足有11天。

华鼎鑫在2月14日那天和梁鸿宾一起从海南飞回上海，两人在海南整整待了10天。没有别人的骚扰，没有业务的烦恼，过了一段每天睡到自然醒的轻松惬意生活。

15日休整一天，16日就开盘了。盘面是异常混乱的高开朝上再朝下的宽幅震荡走势。华鼎鑫看着盘面的浮盈，知道这又到了需要决断的时候。

一个真正的投机者必备的素质必须要有决断这一项，这是关系到投机是否成功的生死攸关的大事。华鼎鑫现在面临的就是这样的问题。

由于节前的行情相当不错，从大形态上看，形成了一个图形漂亮的双底。节前最后一天的中阳线又直接越过了双底形态的颈线位置，同之前两天的K线组合，形成了著名的双阳夹一阴的格局。这应该是非常强势的一轮上涨即将到来的信息，所以华鼎鑫在整个长假过程中都异常踏实笃定——挣钱就是早晚的事情。

但节后第一天的开盘太乱了。整个市场的板块切换异乎寻常的快速，先是钢铁，之后是高速，然后是本地股，上午收盘的时候，甚至连ST也都齐刷刷地在涨速榜上领头了两分钟。

这其实并不是好事情。华鼎鑫知道，这样的情况往往意味着一轮行情即将结束，这太出人意料了。这与他之前的判断有所出入，他本来以为可以有更充裕的时间和向上的空间——摆在他面前的问题就是怎么办。

正面因素：季节性特征+节前的好形态。

负面因素：当天走势的疲软+个股热点散乱。

不到5分钟，他做出了事后看来特别正确的判断：短线调整，之后可能还有一轮小行情。怎么做？维持住股价，趁着小行情的时光迅速将仓位降低。

很多书上将所谓的操盘者吹得神乎其神，什么拥有自己独到的交易系统，保持独特的研判方式，对技术分析有自己深刻的见解等等，这全都是胡扯。

操盘者是人不是神，再独到的交易系统，也是系统，而不是人。系统冰冷而残酷，人充满温情和弱点，这二者根本不可能合二为一。正如有人经常提到的：克服贪婪和恐惧，就能投机成功——问题是如果克服了贪婪和恐惧，是否还有必要投机？

人性的弱点在面临困难的一刻才会迸发。所有的夸夸其谈要么发生在成功之后，要么出现在崩溃之前，从某种意义上讲，我们应该佩服那些面对着开来的火车勇敢卧轨的人，至少在生命的最后一刻，他们克服了人性最深处的恐惧。

在投机市场，最难以克服的是贪婪。挣了还想再挣，一般表现在几个小细节。首当其冲的就是“到了100万整就平仓”。这是个非常可笑的理由，但在投机市场，因为这个理由的笑话，一般都伴随着巨大的苦涩，当真的到了100万的时候，这句话就变成了“到了110万再平仓”。第二句很有名的话是“就赌这一次”，据说有个非常有名的法则叫墨菲法则，大意是如果你很担心某件小概率的坏事情发生，那么这件事情一定会发生。就赌这一次实际上就是整个心理崩溃的前兆，赌输几乎是肯定的，纵然这次赌赢了，早晚有一天还是赌输，这就是投机市场的现实。还有一些贪婪的外在表现是对未来充满幻想，比如刚刚买上股票就已经开始憧憬“涨到了20我准备换辆车”“现在你让我抛的每一股，将来都会少挣20块”，这些类似的心理活动，参与这个市场的人多数都有。

2005年的市场上有一种风气：对投机者充满鄙视，对所谓的技术分析专家和长线投资者却倍加推崇，仿佛小平同志的名言尚未深刻地影响过证券市场一般。其实所有清醒的参与者都知道，说得再冠冕堂皇，做的还是低买高卖的游戏，仅是手段的差别而已。

华鼎鑫面对的就是要马上决断。他的风格带着他的性格烙印，从根本上讲，他是个最像爷们儿的爷们儿，典型特点就是好酒、豪气，甚至有时候有点匪气。看着盘面上接近25%的盈利，他异常坚决地打开了交易窗口。

几乎是立竿见影，股价在他不断甩出抛单的影响下迅速下跌，其间或有几笔无力的小反弹，明显是有人在抢下跌时候的帽子盘，都被他坚决的抛单砸得粉碎。在下跌了将近2%之后，股价停留在了一个整数位置。

他瞬间将几笔大的买单垫在了整数位置，这是一个运用非常多的技巧。

对于大资金持仓者来说，大量持有头寸无论在牛市还是熊市，其实都有独特的优势。在牛市自不必言，在熊市的主要操作就是通过这种高卖在前、低买在后的操作，对原有持仓成本进行大幅度的摊低。这种操作的仓位可能并不多，能有10%已经非常可观，但日积月累，天长地久，总是可以变相地将持仓股数逐步做多。

为了避免股价的下跌过于迅速，以至引起一些不必要的麻烦，比如突发的跌停板、市场其他资金的大规模买入，导致自己重新追入的时候成本不低反高。（这些情况都有一个共同的特点：失去控制。我们总是在强调，控制还是控制，这实际上是做盘的主要心得。）在整数位垫单子是“我还在，我很强”的一种最好的表达方式，尤其是当这个位置被打穿了三次，华鼎鑫又顽强地连封了三次时，市场的主动买入力量明显加强，股价开始自这个位置节节反弹，一直到收盘前15分钟，已经从下跌2%跌幅收窄到不到0.5%。

华鼎鑫这时候又用了一个常见的做盘方式，他将自己刚才抛出的股份做了个统计，一共抛了不到75万股，而垫单子的时候又接了30多万股，之间的价差基本上在3个百分点，在最后两分钟，他突击买入了40万股，将收盘价做到了略略红盘的位置。

分时图上形成了一个波浪滚动的大形态，最低在下跌2%，最高在华鼎鑫启动的抛售位置，震荡幅度超过了4个百分点。虽然华鼎鑫的差价只做了3%，他已经足够满意了。

这种压盘然后低买的做法只会出现在震荡走势中，在“单边牛”上不可能运用。这是个非常令人吃惊的结论，但真的是事实。很多市场参与者都想当然地认为所谓的主力和庄家可以每天在里面随意折腾差价，这是绝对错误的。大盘处于单边上涨的行情中是不可能为了这点芝麻去拼命做差价的，做那点差价还不够浪费脑细胞的呢。只有在震荡行情，才有利可图，才会主动去做，而且也有空间去做。如果遇

到真正的下跌行情，采取的手法通常只有死扛和一口气摁到底再做反弹。

最后那个拉尾盘的动作实际上是华鼎鑫的幌子。一般来说，拉尾盘的个股都有一个典型的特点：有人照顾。所谓照顾有很多的含义，普遍的理解就是“有庄”。在那个逢庄就追捧的时代，看到有庄的痕迹，非但不会引起群散的恐惧，反而会有无数散户奔走相告，如同遇到了开粥放粮的慈善家，这真是这个时代的讽刺。

假如一群羊互相说：“我们有救了，那边有头狼，我们去。”旁边一头羊随即附和：“同去同去。”——这荒谬吗？

通常，只愿意拉尾盘的庄实力都不强。很简单的道理，能撑得住一个白天当然要比只在尾盘3分钟发力一下简单得多。就算再强的强庄股，只要有开始拉尾盘的迹象，都说明弹药比较紧张，撤退可能随时发生，至少不会再用之前的主动出击的模式进行大规模的战略进攻。

华鼎鑫这么做就是想表现出一种胸无大志，但又在竭力维持股价的假象——他的目的很简单，尽可能在这个位置不显山不露水地开始进行自己的逃跑大计。要知道，他拿的是2亿还要多的市值，如果依靠那种阴跌出货的话，现有的股价至少要被他压到下跌30%。这次操作的标的是个盘子比较大的个股，华鼎鑫的持仓量已经占到了该股全部持仓的30%以上，在这样的情况下，要想成功脱身，必须要有完整的计划。

早在放假之前，华鼎鑫就已经拿定主意，节后就要开始一部分一部分地出货，出货的目标是至少50%的仓位要腾出来。

出货不出干，这是个最基本的原则，原因是要占着茅坑，不能让下一个资金轻松过来拉屎。在这个无股不庄的时代，有一个自己的茅坑是十分必要的，尤其是这次华鼎鑫挑选的标的，流通市值7个亿不

到，总市值不到15个亿，还有诸多的小概念不停地揪心，这种茅坑简直是极品。

华鼎鑫也知道，这只个股里面也鱼龙混杂，大家来自五湖四海，怀揣财富中国的梦想走到一起来。彼此的成分都很复杂，有公募，有大户，当然最多的还是韭菜们。在这种情况下，大户跟韭菜没有特别大的区别。

按照梁鸿宾的判断，上海指数在这样的宏观环境下是不可能有起色的。因此长期看，“跌烂1000点”是大概率——这基本上跟许小年著名的“千点论”有一比。梁鸿宾的判断依据还是比较简单、直接的。整个市场经历了1999年以来的两年牛市，整个市场在2001年均呈现出疯狂的迹象，10块以内的个股几乎看不到踪影。于是就是漫长的下跌，在2005年，绝大多数人已经对这个市场不抱希望，是死是活随它去。在这样一种参与情绪下，至少需要一个相当长的底部爬升，才能将市场的人气激活。而梁鸿宾和华鼎鑫的判断就是，人气的激活，一定需要一个外力。

宏观的东西是异常难以把握的，所有想弄明白的人都把自己高看了，所以华鼎鑫也不准备太过前瞻，那种特别有前瞻性的人一般死得都比较快，所谓天妒英才嘛。他只能按照自己原有的操作计划，根据季节性特点安排好自己的操作进程。

电话铃总是在收盘之后响起，华鼎鑫看了一眼来电显示，抓起座机。

“回来了？”华鼎鑫知道是张松海。

“昨天晚上回来的，”张松海的声音很是轻松，“你们呢？”

“我们14日回来的，”华鼎鑫笑着说，“我们想你总归在上海，结果打你电话还关机，后来才想起来是情人节，估计你不知道跟谁过节去了，所以就没打搅你。”

“又瞎胡扯。”张松海骂了一句，“今天怎么了？华总放量了啊？”

“哪有，1500万的量都不到，”华鼎鑫转了转后背椅，让自己坐得惬意些，“晚上碰个头吧？一会儿老梁就过来。”

“好啊，”张松海随意答道，“我本想电话里跟你说，不过想想还是当面讲吧。”

“哦？”华鼎鑫反而被勾起了好奇心，“什么事情啊？”

“这样，今天有个客户过来跟我谈配资的事情。”张松海解释。

“资方还是盘方？”华鼎鑫问道。

“资方，资方，”张松海道，“浙江东阳和义乌的资金，但是利率并不低。有兴趣用点吗？”

“现在用有点早吧，这事情晚上碰头我们再商量。”华鼎鑫挠了挠头，“怎么找到你的？”

“一个客户介绍的。”张松海回答，“那客户跟我还挺熟，我过生日请客还去了，可能你没注意，就在我刚开始的那边一桌。”

“又不是女的，我注意个屁啊。”华鼎鑫无赖地说。

“这你可说错了，还真是个女的。”张松海笑着戳他。

“不可能，你那桌没有女的，你骗谁？”华鼎鑫紧盯着行情，漫不经心。

“承认你没注意到就行了。”张松海笑了，“不过真是女的，介绍人，就是那个客户，是个男的。之前也做过配资，我觉得还挺靠谱，一会儿见面的时候我们详细说。”

“行，老时间老地方。”华鼎鑫回答得很干脆。

“就我们仨还是顺便叫上王晓宁？”华鼎鑫又加了句。

“我看你是想叫上高凌吧。”张松海乐了，“随便你叫谁，我今天心情好，见谁都无所谓。”

“你小子，”华鼎鑫无可奈何，只听得“嘟嘟”的声音从电话那头传来，张松海早就挂了。

只牵线不失身——所谓专注力



外头能干的事情太多了，难不成都去做？捎带手的事情，做多了就变成主业了。要知道这来钱虽然少，但是快，这种事情参与过多，还怎么专心在股票上？我们挣钱，挣自己能挣的钱就足矣，所谓多多益善，不过是痴人梦里的意淫罢了。

最先到饭店的竟然是王晓宁和高凌，进包厢之前服务员说有一男一女已经到了，华鼎鑫还开玩笑说应该是张松海带着美女先来了，没料到一开门竟然是王晓宁和高凌。

“哎呀，高小姐越来越漂亮了。”华鼎鑫一脸笑眯眯，“怎么过了一个春节，就漂亮成这样了？”

“华总您的意思是我春节去了趟韩国？”高凌的嘴巴跟小刀一样，“倒是您，半个月不见怎么黑了这么多？”

“哈哈，那是太阳晒的，春节我跟他在海南。”华鼎鑫脱掉外套，朝梁鸿宾努努嘴，“你不觉得他晒得更黑？”

“主要是我以前就黑，现在黑上加黑，反而无所谓了。”梁鸿宾也开着玩笑，“你可以叫我小二黑，他嘛，白加黑。”

“张总什么时候来？”乐过之后，王晓宁招呼服务员上茶，“他最近，每次都来得最晚。说好了啊，今天我埋单，春节后这还没聚过呢。年初三我给张总打电话竟然还在东北，后来14号打电话给他，竟然关机。”

“这肯定有问题啊，”高凌摸着面前的茶杯，“14号可是特别的日子啊，这个时分不开机，让人浮想联翩呢。”

“他说公司开会。我也找他，是关机没错。”华鼎鑫应和。

“这话你也信！”高凌乐得不行，“谁家公司还没上班就开会啊？肯定是有问题的。”

“好，一会儿他来了，高小姐好好拷问他。”华鼎鑫也被勾起了好奇心，“这个光荣而艰巨的任务就交给你了，组织上相信你。”

“兴许真的是开会，”王晓宁厚道地帮张松海解释，“你们不知道，做个一把手，看上去是封疆大吏，天天有机会拍板，但真的是文山会海，每天都是等因奉此，迎来送往。日子其实苦不堪言啊。”

“要说这点，我真佩服张松海，”华鼎鑫点着了一根烟，眯着眼睛道，“这个人我有时候真的觉得看不透，年纪轻轻，做什么，什么顶呱呱。脑子不知道怎么生的，我们忙一件事情已经不够用，你看他，无所不通，无所不晓，运筹帷幄，长袖善舞。要不说人比人要死，货比货得扔啊。”

“这才是男人的魅力。”高凌的眼睛里露出崇拜，“要知道男人最吸引女人的时候实际上就是男人展示自己能力的时候，你想啊，指点江山，说话间就把事情搞定了，就把钱挣到手了，这要迷死多少人啊？”

“看来你心思活络了嘛，”华鼎鑫笑着说，“当心王行长不依啊。这精兵强将都投诚了，王行长不是郁闷了？”

“他才不呢。”高凌皱眉看了王晓宁一眼，立刻意识到自己有点太着痕迹了，便低头不作声。王晓宁也干笑了两声，拿起茶壶开始续水。

“今天的主要议题是什么？”王晓宁大概是觉得气氛有点尴尬，开口问道。

“吃吃喝喝要什么议题？”华鼎鑫轻描淡写，“听松海说，有个配资的事情，可能想聊聊。”

“什么是配资？”高凌抬头不解地问。

“就是借钱炒股，”梁鸿宾言简意赅，“比如我有3000万，你再借我3000万，我给你付利息，到时候平仓了把本金一起还给你？”

“那要是到时候赔光了没钱还呢？”高凌追问。

“不会到没钱的时候的，”梁鸿宾耐心解释，“一般到总金额的7折的时候就要准备平仓了。谁也不是傻子，哪能由着性子来呢？”

“这就是所谓的资金杠杆。”华鼎鑫接过话头，“对了，学名叫什么？听上去很深奥的样子。”

“结构化。”梁鸿宾插了句嘴，“牛市来钱快，熊市死得惨。”

“我以前一个朋友干这个，1999年就挣到1000万了，2001年赔光了，重新去卖小龙虾。”王晓宁说道，“看上去收益高，其实风险也很大。”

“也不知道现在利率有多少。”梁鸿宾嘟囔了一句，“松海这边说的是资方还是盘方？”

“你还不知道这小子？肯定是资方，”华鼎鑫笑了笑，“在他眼里，我们才是盘方！”

“老华这句话有见地。”梁鸿宾点点头，“那他说没说利率多少？”

“电话里没细说，一会儿来了再问吧。”华鼎鑫解释，“不过说实话，我兴趣不大，要知道我们现在事情也多，这种事情除非牛市，不然不能碰。”他抬头看到高凌饶有兴趣的样子，又多说了两句，“配资一般都是1∶2，高的话能有1∶4的。我曾经听说有人还敢做1∶10的，你想想看，一个跌停板，你就被打死了。”

“那这也太危险了。”高凌吐了吐舌头。

“反过来想，一个涨停板就翻一倍啊。”王晓宁喝了口水，接口道，“祸兮福所倚，福兮祸所伏啊。”

说话间，门被推开了，张松海闪身进来。他冲大家点了点头，边脱外套边拉开把椅子坐了下来。也不说话，直接就倒了杯茶，笑眯眯的。

“怎么就你一个？”华鼎鑫好奇地问。

“难道还有别人吗？”张松海还未回答，高凌就插口问道。

“是啊，你还在期待些什么？”张松海接过华鼎鑫递过来的打火机，把烟点上。

“你不是自己说的，还有个女客户说配资的事情么。”华鼎鑫说，“不做了？”

“一说女客户你就这么着急。”张松海调侃道，“是个老大姐了，浙江人，有笔钱想放出来拿利息。所以我电话里问问你，怎么你们还没有点菜？”

“主要是要等你来再点，”王晓宁笑道，“你看着点吧。估计大家都饿了。”

“你点吧，这里大家常来，吃来吃去不过那几个菜。”张松海道。

“我怎么觉得松海今天有点不一样呢？”梁鸿宾歪着头，笑着道，“至于哪里不一样，也说不出来啊。”

“啊，新款手表！”高凌像发现新大陆一样喊了起来，“这应该是最新款的宝玑的情侣表。”

“是吗？”梁鸿宾对这种东西是不懂的，“估计很贵？看高小姐的样子就知道了。”

“所谓人逢喜事精神爽，我觉得张总最近应该心情很好，一进门我就觉得一股春风扑面而来，气由心生，应该是最近张总又干了不少了不起的大事吧。”王晓宁恭维道。

“不对不对，”华鼎鑫突然反应了过来，“刚才高凌说是什么？情侣表！问题在这里，这明显王晓宁说得对，这是一脸春色啊。”说罢还促狭地问张松海，“外头飘旗了？”

“胡说八道什么，”张松海也不生气，“春节了，给自己买个礼物不过分吧。”

“你可拉倒吧，我们认识多久了？蒙谁别蒙我。”华鼎鑫一脸的不相信，“咱们都是铁哥们儿，有啥不好意思的？你放心，指定不给你到处宣传。”

“宣传也要是真的才行啊，情侣表不能单买？”张松海哈哈一笑，半开玩笑道，“熟归熟，你乱说话我一样告你诽谤。”

“哎哟，那看来我今天的任务完不成了，”高凌叹了口气，“原本指望好好发挥一下，从张总嘴里敲出点什么呢。”

“什么任务？”张松海好奇地问，“你们几个表情好怪异，莫非有什么阴谋？我是不是应该赶紧夺路狂奔？”

“不是的哦，张总，这怪你自己不好啊，”高凌笑嘻嘻道，“谁让你2月14日那天关机，搞得神神秘秘的？”

“哪里啊，”张松海的声音低了下来，“一直在开会，开了两天，累得要死，总部领导上面讲话，我总不能下面电话嘀嘀乱响啊。”

“难道张总的手机没有会议模式么？”高凌语气温柔，但刀子声已经扑面而来，“更何况，开会又不可能一整天都关机？”

“冤枉死了，”张松海已经恢复了正常，“谁说我一整天关机的？你问问他们谁打了一整天？”

“完了完了，”华鼎鑫摆摆手，“这是一桩无头案，他是共产党员，一定是打死也不说的，我们再怎么问，他也不会有什么有用的东西告诉我们。”

“好好好，我算是服了，”张松海装认输，“我关机是因为跟大美女在一起，当然不愿意被别人打搅。你们非要追问，那我就实话实说。”

“这叫实则虚之，虚则实之，”梁鸿宾赞叹道，“果然是嘴是两张皮，浑说浑有理。这下高记者算是没有话讲了。”

“高记者？”华鼎鑫凑趣地问道。

“高凌有娱乐记者的潜质。”王晓宁说得恰到好处，一时间桌上哈哈大笑不断。

乐完了，菜也陆续上来，几个人开始推杯换盏，三巡之后，张松海问华鼎鑫道：“说实话，下午电话里说的那个配资项目，想不想做？”

“电话里也没谈特别细，”华鼎鑫拿纸巾擦擦嘴，“具体情况你先说，不过说实话，老梁肯定不做的，我兴趣也不大。你知道我们手头上的东西多得做不完。”

“简单点，浙江的资金，房地产工程的公司直接从银行套出来的，”张松海简明扼要，“月息我跟她能谈到2个点，你看看能不能做。能做我们就继续谈。量么，大体上9位数规模，如果多，还可以继续协商。”

“比例呢？”王晓宁插嘴问道。

“1∶3吧，”张松海不在意地说，“要求只有一个，在我这里做。当然，监管义务我可以承担，不过不能留任何书面的东西，这是规矩。”

“2有点多，”华鼎鑫皱了皱眉头，“当然我也知道，现在外头基本上都是这个价格。我的意思是……”

“我明白你的意思，”张松海一笑道，“你想让我再去压低一点，然后你过桥2给别人，你以为别人都那么二？”

“嘿嘿，你小子果然是聪明人啊，”华鼎鑫有种被看穿的不好意思，“这都是搂草打兔子，顺手的事情，几个电话挣个茶钱，何乐而不为？”

“我就怕你这么想！”张松海有点严肃起来，“我们的主业是做股票，外头能干的事情太多了，难不成我们都去做？捎带手的事情，做多了就变成主业了。要知道这来钱虽然少，但是快，这种事情参与

过多，我们还怎么专心在股票上？我提这个事情，其实是想征求老梁的意思，他一直觉得再跌跌大行情就出来了，现在是不是可以加上财务杠杆来做，这才是我的目的。虽然我在谈配资的事情，可我想的还是我们的正行。”说完似乎意犹未尽，又加了两句，“我们挣钱，只要挣自己能挣的钱，就足矣。所谓多多益善，不过是痴人梦里的意淫罢了。”

“这话才是振聋发聩，”梁鸿宾叹道，“说实话，松海对我期望真的很高。我觉得还是不着急加财务杠杆的好。有这么几个考虑吧：第一，这个利率有点高，哪怕谈到1.8，年化也超过20%，如果是放大3倍，我们负担真的很重，我一贯不太主张背着包袱爬山，手脚都放不开，心里波动也很大，容易动作走形；第二，以我的理解，现在的行情还在一个挣扎盘底期，有很多人提出什么左侧做价值投资者，我觉得在国内市场，投机比投资更有价值，左侧可能非常受伤。我是经历过大行情的，只要不是‘5·19式’的爆发，行情初期，错过200点涨幅算什么？现赶趟追都来得及；最后就是这个钱的来路，从银行出来的钱，万一有个风吹草动，比如查违规资金、清理贷款之类的，肯定是首当其冲，到时候我们用不了，也平不掉，这个夹生饭就难吃了。”

“嗯，你这么说我心里就有数了。”张松海点点头，“回头我回了就是了。这帮浙江人，也真是钻营，银行出来的钱最多8%不到，竟然要做到24%一年的收益，空手套白狼的功夫让人咋舌。”

“民间这种配资的人很多吗？”王晓宁若有所思，“8%出来实际上还高了点啊。”

“他们不能跟你比，这种钱都是从银行买出来的，”张松海解释道，“这是一根链条，6%是贷款利息，剩下来的两个百分点是给银行工作人员盘剥的。”

“要不说，银行还是在上游啊。”华鼎鑫叹气道。

“我们在上游？”高凌不服气地嚷道，“我们哪里上游了，这明显是被上游！”

“这倒是条路子，”王晓宁望着天花板，“你说，真要干这个，张总有兴趣吗？当然，你们是副业，我是主业。”

张松海盯着王晓宁，微微笑了笑，似乎看到了一个慢慢按着路线走来的猎物。

一起showhand



1000点的时候应该可以砸锅卖铁买股票。你说我们要不要搏一下？成了，两倍利润总是有的，不成，500万烟消云散。已经熊了三年半还多了，有香港资金垫着，我有什么不敢拼的？我有什么不能拼的？这一下，我是要showhand的。

这顿饭结束的时候也才8点钟不到，王晓宁本来还想张罗他们一起找个地方喝两杯，但梁鸿宾晚上安排了一个业务上的应酬，张松海和华鼎鑫兴致也都不高，就作罢了。

望着王晓宁和高凌的车子开上浦东南路，梁鸿宾的车子也在视线里消失，华鼎鑫冲张松海道：“找个地方坐坐？”见张松海无话，便走到停车场，将他的车开了过来。

“哟？什么时候换的？”张松海看着华鼎鑫开过来的新车，惊讶地问。

“节前定的，2月14日提的，咱也没个情人，所以只能买辆车，”华鼎鑫摸着崭新的方向盘说道，“本来想你是车的专家，准备拉着你一起去提车，结果你没开机，我跟老梁去了。”

“你不早说啊，”张松海四下打量了下车，“新天籁就是看着大气，坐着也舒服，你怎么不挑黑色内饰？多大排量的？”

“就是听你的我才买的天籁，3.5顶配。”华鼎鑫小心翼翼地将车开上了大道，“去哪里？这个点酒吧有点早，人也太多。”

“去鼓浪屿吧，天挺冷，去泡泡澡，”张松海提议，“我告诉你，信我的肯定没错，买车一定要买顶配，不然准后悔。”

“那是自然，省得将来看那些花哨功能别人有自己没有，心里嫉妒。”华鼎鑫笑着说，“有是一定要有的，至于用不用，那无关心理，虽然我觉得2.3也足够了。”

“如果你选了2.3的，那你就等着后悔吧。”张松海下了结论，“全部下来一共多少钱？”

“车牌用我老别克的，”华鼎鑫回答，“车价35万不到，不过我找了个朋友，便宜了将近6万块。”

“我靠，你可以啊，”张松海感叹道，“一共才35万，便宜了这么多？不会是二手车吧？”

“那怎么可能，”华鼎鑫得意扬扬，“因为我也不要发票，保修这块他来帮我搞定就是了，等于是花29万，剩余的金额用他自己的配件发票抵的。记得你换车时一定跟我说，怎么也能给你找个便宜地方啊。”

“我没打算买车，营业部的车凑合先开吧，”张松海耸耸鼻子，“新车的味道并不大嘛，不错，真不错，你发现没，日本车的内饰确实是细腻，跟这车一比，我现在开的老帕萨特真的可以扔了。”

“那就扔，你可别跟我哭穷，”华鼎鑫停下来，故意显摆一样打开了天窗，然后给张松海递了根烟，“哥们儿又不找你借钱，你说是不？”

“你简直抽风，大冷天你开天窗！”张松海好气又好笑，“这可是有了天窗了。说实话，我将来还是想买宝马，有句俗话说得好，人人有个宝马梦啊。”

“那你推荐我买天籁，”刚好遇到红灯，华鼎鑫踩住刹车问他，“不过宝马我也倒是问了，5系没车，7系太贵，买不起。”

“那就努力挣钱，”张松海说，“7系都下来基本上快100万了，买得起的又有几个？这就是我的目标。人都说开宝马坐奔驰，这辈子没有开过‘蓝天白云’，总觉得哥的生命还是少点颜色啊。”

“照我们现在这种进度，别说100万的宝马，最贵的760，150万，今年也让你揣兜里。”华鼎鑫豪气陡然上升。

“但愿如此吧。”张松海眼神迷离地望着前方，随即又自失地一笑，“我这个位置，开宝马也就是想想，真开了，指不定别人怎么说呢。”

“不至于吧，合着你的意思是在你们券商里，连个宝马奔驰都没有？”华鼎鑫不解地问道。

“这个话题我跟总部的领导在酒桌上谈了20分钟。”张松海一叹道，“从吸引人才这个角度谈起来的。一直有人说我们高能力人才留不住，不是去上市公司了，就是去基金了，或者去银行了，做股票做得好的，又混私募了。我说什么时候我们总部大楼的停车场里都是奔驰宝马，营业部的停车场都停不下，别人才觉得来你这个企业有动力。我这是上次去基金公司之后的想法。”

“你太天真了，”华鼎鑫笑了笑，“靠，你们大毛开什么车？”

“奥迪好像，”张松海明白华鼎鑫的意思，“如果大毛怕自己挣得没员工多，这个行业就没什么味道了。回头说1999年，那时候我这里一个经纪人，一年收入70多万，那时候随便哪个券商老总，拿得到这么多？业务人员跟管理人员不一样，怎么能说业务人员必须拿得少？”

“你这么想，你们大毛可不这么想。”华鼎鑫言辞真切，“我看，你换车也换这个算了。哦对了，刚才吃饭的时候，我看王晓宁对你这个配资的事情很感兴趣，你……”

“我没有别的意思，”张松海截住了华鼎鑫的话，“这个我们确实不会当成主业做。当然他如果想做，我可以跟他说里面的弯弯绕绕，可以帮他做个三方监管。”

华鼎鑫心知肚明张松海是不想跟责任沾包，用公话说私意，所谓不会当成主业，自然是要告诉王晓宁钱你自己想办法从银行渠道挖，挖得出我就做，挖不出我不做，帮忙做三方监管的意思就是所有的这种项目都放在营业部做，这是何等的智慧与口才？责任都是旁人的，利益又锁定了自己的一部分，华鼎鑫心里不由得佩服。

“其实配资这个事情，之前我跟老梁聊起过，”也不知过了多久，张松海又继续说道，“当然我们立足点还是在做股票。我们主要是谈什么时候可以加入财务杠杆。有些话，我今天桌上没法讲，现在也想跟你透个底，看你怎么想。”

“哦？”华鼎鑫看张松海如此正式，心中一凛，忙不迭说道，“你说，你说。”

“我们跟香港那边的分成是一年分两次，之前的合同你都知道的，我想上半年的分成到时候如果可以的话，连着我们的返佣，我们一起搞个配资，你看怎么样？”张松海沉默了有几秒，又慢悠悠地继续说道，“比如，按照现在这个返佣速度，一个月基本上15万块你能保证吧？”“15万是闭着眼睛做的，”华鼎鑫插嘴道，“就按20万算，到6月底，这是100万，外加我们盈利部分的7%，我看了看，到今天为止账面盈利是不到5000万，两个账户一共。7%就是300多万，香港还有资金要过来，老梁也要开始了，我们努努力，6月底一共干到500万，应该不算什么吧？”

“还有钱要过来？”华鼎鑫有点心跳加速，这个账根本不消算的，一个月返佣提40万，自从他90年代开始干股票还从没遇到过，听也没听说过，“要不怎么说，你就是干大事情的人呢？老梁要是这个月就能开张，半年以后干到500万，真不是梦想。”

“那就算是500万吧，”张松海的脸在对面车辆的灯光照射下，一片雪白，“老梁私底下跟我交流过很多次，他觉得跌破1000点几乎是肯定的，但1000点的时候应该可以砸锅卖铁买股票。你说我们要不要搏一下？成了，两倍利润总是有的，不成，500万烟消云散。”

“你怎么想？”华鼎鑫没有急着下结论，反问张松海，“你觉得能拼吗？”

“已经熊了三年半还多了，”张松海突然冒出来这么一句，“有香港资金垫着，我有什么不敢拼的？我有什么不能拼的？”他侧着头，窗外车水马龙，灯光将上海的冬夜映得通红，他继续说道，“咱们自家兄弟，明人不说暗话，你跟老梁到底几斤几两，身家多少，我当然有数，即便比我强，也强得有限，你承认不承认？”

“哈哈，你看你说的，搞得我们跟皮包公司一样，”华鼎鑫略有些尴尬，“我们俩也就是参与得早，老梁有多少我不知道，我自己也就是三五百万活钱而已。”

“老梁也不会比你多多少，因为已经熊了三年半了，”张松海没有笑，“俗称光脚的不怕穿鞋的，兄弟我跟你们俩比，算是彻头彻尾的泥脚杆子，这一下，我是要showhand的。”他转向华鼎鑫，此时他们已经开到鼓浪屿的停车场，刚把车停好，华鼎鑫也正好转过头来，两人的目光狠狠地撞在了一起。

华鼎鑫足有半分钟没有出声，闪烁的眼神证明了他内心的挣扎。

“干了！”华鼎鑫猛喊一声，猛捶了下方向盘，“干了！别的我不信，我自己的眼光我信，跟着你干，万不会没下场。”

张松海哈哈笑了两声，也不答话，只管下车。鼓浪屿是一个很干净的洗澡的地方，整个浴场有四五层楼高，每层面积超过1500平方米。一楼大厅是换鞋子、领钥匙的。两人领了钥匙，就朝二楼的男宾部走去。一边走，张松海一边说道：“老梁的判断，现在的价位不是底部，离底部也不远，所以，之前跟他聊起刚才我那个思路的时候，他是坚定同意的。靠，这里重新装修了？我的柜子在这边，你在那边，一会儿我们里面见。”

华鼎鑫一边换衣服，一边仔细琢磨张松海的话，梁鸿宾愿意冒险做配资已经很出他的意料，更出意料的是这件事从张松海的话里听来他们俩人其实已经谈过了，而梁鸿宾并没有告诉自己。华鼎鑫不知道如果刚才自己流露出不愿意参与的态度，会是什么结果，心里不禁一阵不舒服。“不想了，”他猛地摇摇头，自言自语道，“玩到哪里算哪里。”

冬天的鼓浪屿，人也并不多。整个男宾部有三个大池子，水温各不相同，左侧的墙边是蒸房，右侧是助浴床，一共有四个。四个助浴技师只有一个在忙活，另外三个都坐在床边的凳子上休息。

华鼎鑫一眼就看到了张松海，果然不出所料，他又是在温度最高的池子里泡着。华鼎鑫走到池边，用手上的毛巾撩了撩水，“真烫啊，你怎么下得去？竟然还能泡进去。”

“舒服啊，”张松海睁开了眼睛，摇了摇头，似乎是要把什么摇出自己的脑袋，“泡澡就要这样的温度才过瘾，你来试试？”

“我真的不行，你靠这边来，咱们还是老样子，”华鼎鑫一点点小心翼翼地从旁边一个温度不太高的池子下去了，张松海也向他靠过

来，两人中间就隔了半米，背靠背，几乎头挨着头。

“其实我没有别的意思。”张松海闭着眼睛，华鼎鑫摁了一下耳朵边的一个按钮，把冲浪打开了，只见气流带着浪花打在他的后背上，一股说不出的舒服。

“什么？”华鼎鑫显然没有听懂张松海的意思。

“我是说，王晓宁想做配资，不是我的想法，”张松海解释道，“话赶话说到那份儿上，他又想做。对我们来说，借别人乱七八糟的钱，还不如借他的钱。500万资金，最起码我想配2000万。”

“我就知道你胃口大，”华鼎鑫心想果然不出所料，“有个像样的行情，挣1500万不成问题。”

“我本来想从徐亚飞那里还走你们现在这个模式，”张松海笑道，“不过牵涉到配资的问题，估计很有难度。但我们三个人大家都知根知底，就算不做在一个大产品里面，也无所谓。权益还是平分，你看可好？”

“怎么都行，你还能蒙了我不成？”华鼎鑫很干脆，“我相信就算我们平摊出资，你算四成，我跟老梁各算三成，我担保他也是同意的。”

“那不行，我们一码归一码，”张松海道，“就按照出资额计算权益就是了，我们从根子上就要做到公平。绝对公平我保证不了，但相对公平一定要的。这话我也跟老梁说过，今天同样跟你说。这是我们做事情的基础，你说呢？”

“那是自然，”华鼎鑫用毛巾撩了撩水，冲自己脑袋直接盖上来，“你一贯都很有，很有，很有……分寸的。”

“呵呵，只要你们都能这么想就好，我们的事业才刚起步，我相信今后能做的事情多着呢，”张松海笑着，“对了，我看你今天一直在做差价，很少见啊。这是为什么？”

“我不是在做差价，我是想先撤退，我觉得还有一波下跌呢。”华鼎鑫摇了摇头，“500万到6月底，这个目标虽然不高，但绝对不算低。我虽然刚才说得慷慨激昂，但也知道，真的做到十分不易。”

“那是自然，这不用你说，”张松海一脸平静，“我可没有给你压力的意思，你千万不要因为我的500万受到影响，结果导致操作上出现问题。你该怎么做还怎么做，说白了，哪怕你一分钱没挣呢，我就不信到6月底，我还搞不来500万资金？”

“我当然知道你长袖善舞，”华鼎鑫真的是怕热，就这几分钟，已经浑身冒汗，他坐了起来，“我的判断跟老梁交流过好几次，其实大方向上我们俩都差不多，只不过他对未来看得比较高，我对未来比较悲观。我的想法也比较单纯，这波行情能带着20%的利润走人就相当不错，下半年找机会再来。跌破1000点之后真的一定有大行情？我不敢说，但我知道小行情一定会有，只要运作得当，挣他个40%、50%问题不大。走一步说一步，跟着盘子跑吧。”

“稳健不是坏事情，”张松海也觉得有点闷热了，他招呼华鼎鑫道，“走，去蒸房试试？”

“好啊，每次跟你来都要去蒸一下，”华鼎鑫也出了浴池，跟在张松海后边，很突兀地问道，“你外头真的飘旗了？”

没有太好，不会太坏



汉文化的根本是儒家文化，有两个字是很值得细细琢磨的，那就是中庸。中国的事情，永远不会太好，永远也不会太差。

别人说“市场永远都是对的”这句话的时候，其实是在看锅下菜，挣钱了，就大肆宣扬这句话，恨不得立刻变成这句话的信徒，赔钱了，就是另一张嘴脸，指不定就跑到“市场永远是错的”那边，等着所谓的市场纠偏了。

张松海的脚步似乎停顿了一下，但旋即又朝前走，一边走一边道：“你也想干娱乐记者？”

“人人都有好奇心，”华鼎鑫被他说得有点不好意思，“你知道吗，我跟老梁私底下对你都十分的好奇。我相信高凌和王晓宁也不例外。”

“好奇什么？我长了三头六臂？”张松海终于放慢了脚步，侧身看了一眼华鼎鑫，“你该减肥了吧。看你这肚子啊，腰围快跟裤长一样了吧。”

“我19岁就有肚子的。”华鼎鑫笑道。

蒸房是一个非常小的房间，长度在5米左右，宽度最多只有2米，顶上吊着一盏昏暗的桑拿灯。靠近墙壁的地方摆放着一个长椅，左右各有一个桑拿炉，显而易见，这是个湿蒸房。

两人左右两边各自坐好，张松海惬意地靠在墙砖上，墙砖的温度大致在40摄氏度以上，有明显的热度，他调整了一个姿势坐好，闭上了眼睛。

不知道从什么时候开始，他喜欢上了蒸房。一到冬天，他几乎每周都会来蒸一蒸。他喜欢那种酣畅淋漓的感觉，那是一种不停地忍受、不停地发泄、不停地摆脱的感觉。

看着张松海沉默不语，华鼎鑫也学着他的样子，靠在了墙壁上，“这个肚子太难搞了，”他自嘲地笑了笑，“你说的还真没错，我现在腰围基本上接近二尺八，要知道，当年我上大学的时候可是出了名的瘦小啊。”

“我最瘦的时候才107斤，”张松海笑着说，眼睛也没睁开，“现在比原先多了30多斤呢，真的是沉重的负担。我想找个健身房，系统地运动运动，要不咱俩一起？”

“说真的，我是觉得自己现在确实是老了，”华鼎鑫叹了口气，“就拿打牌这事情，以前打通宵麻将，第二天该干什么干什么，最多抽空睡个把钟头，精力就恢复了。现在别说通宵麻将，哪怕2点没睡，第二天也彻底不行。”

“这很正常啊，我现在中午还是要睡一会儿呢，”张松海睁开眼睛，“俗语说：中午不睡，下午白费。我以前多喜欢看球的人，这半年基本上没有熬夜看过球。人啊，到什么岁数说什么事儿，前几天去朋友家，她家住6楼，上是上去了，喘得不行。”

“所以说我们都老了。”华鼎鑫缩了缩身体，“更悲惨的是未老先衰，空有雄心壮志，却无好的身体，上次关弘毅来，他倒是健康得很，每天还有跑步的习惯。我跟老梁还有他三个人聊起来身体，我看他确实身体好，注意保养。”

“两年前我根本没有想过‘老’这个字，”张松海有点感慨，“也就是过了30岁生日，2字头变成3字头，就觉得恍惚迈出了很大一步。”

“我可一点没觉得啊，”华鼎鑫笑道，“照我看，你正是意气风发的时候，尤其是今天。”

“是吗？”张松海一笑，“三四十岁的男人，应该是心智成熟、精力充沛的黄金时间，这个十年，说是关键十年毫不为过。心比天高也罢，命比纸薄也好，这十年就见分晓了。”

“让你这么一说我跟老梁都是所谓的失败者啊，”华鼎鑫有点闷闷不乐，“那天关弘毅来的时候还说，香港中环商业区的一个固定车位，没有1000万的身价根本搞不到，这么看来，我们离有钱人的标准还很远。你毕竟最年轻，我跟老梁可都奔四的人了！”

“所谓时势造英雄，英雄趁时势，”张松海像打开了话匣子一般，“你看我们身边做投机做起来的，无非是‘运气’二字。1999年一个月，有人能跑出千万，2000年一整年，多少个股翻倍之后再翻倍？他们就是趁时而起，抓住了机会。换句话说，市场缺少这种机会吗？我想永远也不会缺少。你比如现在的封闭式基金，折价率这么高，有些还有三五年就到期了，难道这里没有大量的机会？”说完这番话，他停了几秒钟，继续说道，“我已经等了5年了，我相信我现在等到的就是一轮超级大行情。”

“我一直搞不明白，为什么你跟老梁都对后市的信心这么足，”华鼎鑫有些迷惑地问道，“我们在一起很少说盘子的事情，今天刚好你有兴趣，说说，你哪里来的信心？”

张松海也不答话，直接用大勺子打了一勺子水淋在了桑拿石上，水蒸气瞬间就冲了起来，两人的身影在水蒸气中互相模糊，张松海只

觉得一阵舒服。

“你干股票这么多年，我知道你自有自己的生存之道，”张松海侃侃而谈，“有次跟老梁说起操作风格，老梁说他自己是谨慎有余，进取不足，说你是滑头有余，韧性不足。我觉得这个评价应该颇为到位吧。”

“这小子，从来没跟我说过啊。”华鼎鑫有些愤愤，“我哪里滑头了？”

“滑头也不是贬义词啊，”张松海不由得一乐，“多头也好空头也好，挣钱才是硬道理。滑头有个最大的优点就是活得长。刚才还说呢，只要活得长，万事有机会。”

“你继续说行情，我滑不滑头一会儿再讲，”华鼎鑫催促，“你可不能跟股评家一样，扔个观点，找点大路货色搪塞我。要知道你能把滑头说服了，才是最牛的本事。”

“我们做股票常说一句话，叫‘价量时空’。”张松海用毛巾擦了擦脸上的汗水，“我逐个谈，你看看是否有道理。先说价，现在大盘多少点？1300，2001年是2200点，2001年那是抽风抽的，砍掉一半的泡沫1100点够不够？现在跟4年前比起来，只涨了200点？这话你信我都不信！你再看看成交量，2001年还有一天100亿的时候，现在呢？超过50亿的成交量没有几天，这个市场的人气已经极度萎缩，一潭死水真的都要臭了。”

“臭了也不见得马上就有人治理啊，”华鼎鑫分辩道，“兴许再臭两年呢？好比你刚才说封闭式基金的折价，如果又臭了5年以后它的净值只有这么点，那你5年不是肯定白拿了？之前兴许交易价格会再打一个对折呢。有句话我一直深信不疑，市场永远是对的，这是我滑头的立足之本啊。”

“我跟老梁最佩服你的就是这个。”张松海一边擦汗一边说道，“别人说‘市场永远都是对的’这句话的时候，其实是在看锅下菜，挣钱了，就大肆宣扬这句话，恨不得立刻变成这句话的信徒；赔钱了，就是另一张嘴脸，指不定就跑到‘市场永远是错的’那边，等着所谓的市场纠偏了。我身边的滑头只有你是一贯滑头，见风就长，见缝就钻，一有风吹草动立刻就跑，确实做到了所谓的知行合一。”

“难得听到你夸人啊，”华鼎鑫不免有点不好意思，“我都不敢确定你刚才说的是在夸我。”

“呵呵，你别打岔，我继续说，”张松海冲他摆摆手，继续道，“刚才说的是价和量，最关键的实际上是时空。你觉得中国文化，最精髓的是什么？”

“这你是在考试，”华鼎鑫抗议道，“我水平没这么高的，你就直接说吧，我今天是准备好了，在蒸房好好学习学习，就怕我一会儿坚持不住晕过去。”

“汉文化的根本是儒家文化，”张松海摇了摇头，“有两个字是很值得我们细细琢磨的。那就是‘中庸’。照我看来，中国的事情，永远不会太好，也永远不会太差。我们小时候的课本，把民国那段称之为中华民族最黑暗的日子，但我的爷爷，当年曾经打过网球，16岁！我第一次打网球已经26岁了！真正在那个年代生活的人，未必过得像我们想象中那么暗无天日的苦。你回到股票市场，2001年在说什么？消灭10块钱以下的股票，种种豪言壮语，似乎中国的市场要飞起来了，那是盲目地认为会太好。现在呢，全部调了个，真是墙倒众人推，各色人等，管他是干什么的，都能对着股市吐两口唾沫，这是另外一个极端，盲目地认为太差。你说，这是不是否极泰来的前兆呢？”

“嗯，这个理论跟那个卖冰棍儿的老太太的理论差不多，”华鼎鑫毕竟还是浸淫市场十多年的老手，马上就能理解，“问题在于市场的纠偏是需要一个过程的。以前的事情都是已经发生的，我不认为历史会异常简单地重复，即便人的心面对同样的境遇会产生同样的反应。而且，我一直的观点就是只要有大行情，错过前面的一两百点涨幅根本不算什么。”

“就用你刚才的话反驳你，历史不会异常简单地重复。”张松海笑了笑，“如果有个突发事件呢？新一届的领导班子上来两年了，你觉得他们不会有什么动作？证监会的大佬也换了两年了，难道真的不想有所作为？这就是我所说的时空的另外一个含意。刚上台的时候，自然是要稳住，稳了两年，是不是需要搞点业绩出来？行情这么差，所有参与者都在悲观，一旦有个导火索出来，你看吧，星星之火可以燎原。到时候炸出个超级大行情，一点也不稀奇。中国股市的周期性就在这里。我看不光中国股市如此，全世界应该都如此。我曾经天马行空地想，什么经济危机，说白了都是政治危机，不信我们挨个捋一捋？”

“得，你这百科全书又开始了，”华鼎鑫说着话就站了起来，“进来有10分钟了吧，我真是不行了，我真佩服你这耐热的能力，我要出去用温水冲一下，然后再进来。”

等华鼎鑫再进来的时候，张松海依然保持着他走时候的坐姿，背靠着墙砖，唯一的区别是蒸房的温度似乎更高了。

“冲好了？”张松海冲坐到他边上的华鼎鑫笑了笑，“你就这点不好，大概是滑头的本质在作怪。我跟老梁一起我们俩最长时间是坚持20分钟，你刚才号称10分钟，其实肯定不到。”

“老梁是吃得了苦的人，我还是不行。”华鼎鑫笑，“这里最不好的地方就是不能抽烟，我这会儿有点瘾头上来了。”

“忍忍吧。”张松海缓了缓，又问道，“福建那帮人在你这里的那个信托做得怎么样了？我一直都没注意过。”

“还可以，现在大概不到一块一，这种鸟行情，我相当可以了吧？”华鼎鑫有点骄傲地问，当然并没有指望张松海回答。

“做得好就行，这就是我们以后的平台。”张松海的话听起来飘忽忽的，像在云端流动的气流，让人浑然抓不住要领。华鼎鑫点点头，其实心里还是有些不懂什么意思。

“这还要我一点一点地教你吗？”张松海有点惊讶，“你别说你从来没想过用A盘托B盘。”

华鼎鑫恍然大悟，不禁无比佩服张松海这种石头缝里挤油的功夫，但言语上没流露出一无所想的意思，怕张松海看轻了自己，“我懂你什么意思了，不过现在说这个还有点早，毕竟福建这笔钱体量太小，想去托香港的头寸也托不动。”说完华鼎鑫又补了一句，“我就说，人要是把道德底线朝下拉一拉，会发现有很多事情立马可以干了。”

“你想到哪里去了！”张松海好气又好笑，“我哪里是这个意思？只能用大的托小的，怎么用小的托大的？我刚才所说的A盘托B盘，就是说你把A做好了，把B的人气就打足了，到时候人家自己就送过来找我们了。我是让你靠实力吃饭，可不是走这些歪门邪道。”

“哦？我理解错了？”华鼎鑫不解地笑了笑，“我还说，怎么张百科像是开窍了一样，连互相托盘这种招数都愿意尝试了？”

“要托我也会用香港的托国内的，”张松海似乎想到了什么，声音骤然变大，“别忘了这里只有7%的利润是我们的，体积这么大，我们要是利用不好这个平台，才是彻头彻尾的傻子。”

华鼎鑫听得不由得心里暗自佩服，这种思路张松海一讲出口他立刻就能理解，但张松海不讲出口，仿佛他根本不曾朝这里想过。

“好了，我也差不多快到极限了，”张松海也站了起来，“我去冲一下，一会儿就不过来了，这次时间还挺长，足足20分钟，你看我的汗，真畅快！”

“那我们直接外头休息厅见？”华鼎鑫也跟着张松海走了出来，“要不要做个按摩？”

“那算了，”张松海摆摆手。猛地从蒸房出来，只觉得所有的毛孔都在剧烈地收缩，一种凛冽的冷感扑满全身，“我在这里连洗脚都不做，嫌他们的板凳和椅子都不干净。我们直接换了衣服楼下大厅碰头吧。”

“那好吧，我听你的，”华鼎鑫笑着说，“要不说你小子让人看不透呢？有几个像你这样的？连给老兄我帮你安排一次的机会都没有。”

“安排什么啊？”张松海脸红红的，“逢场作戏的应酬我不反对，但你我之间还需要这个？再说了，我个人对这个也比较抗拒，自小讨厌别人碰我，你什么时候看到过我跟别人勾肩搭背？我一个同学就是开足浴的，除了他开业那天酬宾非要我去捧场，也就是10分钟，我就受不了了，还专门跟他解释，那个技师真的不错，是我自己受不了。”

“我看过一本书，这是有说法的，”华鼎鑫认真地开着玩笑，“这是安全感缺乏的表现，你肯定在小时候，因为某种原因对周围缺乏安全感。”

“拉球倒吧，”张松海一口粗话爆了出来，“一会儿大厅见。”

张松海喜欢在蒸过之后用冷水冲遍全身，那是一种难以名状的感觉，热与冷的刺激交替，会让自己的精神得到极大的放松与休息，就好像精神和肉体完全分离一样。等他走到大厅的时候，华鼎鑫已经等在了账台。张松海一边将手牌递给服务员，一边对华鼎鑫道："你再好好想想，我这会儿感觉特别确定，今年，一定是一轮行情的起点。还是那句话，我是准备showhand的，你跟或者不跟，回去再想想。"

"这还用想？"华鼎鑫接过服务员的账单，把自己的银行卡递过去，"我肯定跟你一起，别的本事我没有，看人的本事我有，你早晚是飞黄腾达的材料，拦都拦不住。"

三言两语之间，结账出门，华鼎鑫伸了伸懒腰，惬意地道："我就觉得每次蒸完一出门，舒服得不行，只觉得连空气都那么新鲜。"

"这点我跟你不同，"张松海仰望冬日的夜空，"我在蒸的时候精神上就无比享受，虽然我也觉得很难熬，热得受不了。人类真的是很奇怪的动物，最快乐的时候总是最痛苦的表情，大概这就是所谓的哲理吧。"

"精辟，精辟啊。"华鼎鑫叹着气，脑子里不停地想着张松海这些虚无缥缈的话。

强人的气场



捎客的心眼儿就要多一些；投机人物的性格总是直一点。

王志最近意气风发。

元旦过了没多久，他就作为营业部骨干人员参加了总部组织的营销系统培训。春节前张松海跟他谈话，告知他自春节后他的工作岗位由原先的综合柜员切换至营销方面，营业部自成立以来从未有过营销部，从这个意义上讲，王志是营业部的第一任营销主管。

给了职务，就给了权力。所谓营销主管，就是负责搭建营业部的营销团队。王志的第一个权力是招人，别人可能很难理解张松海的思路，怎么让一个上班才一年的人去干这个。实际上张松海选择王志有两个原因，第一个原因是没有人愿意干。营销在中国完全被保险做滥了，但凡扯上营销这两个字，人们都敬而远之。做股票的提到营销，第一反应就是拉客户，在这种熊了三年半的日子里，拉客户无比艰难。收入跟营销业绩挂钩，地位在营业部又十分低，纵然是个主管的职务也没有人愿意干。第二个原因是王志年轻，有闯劲儿，这是干营销的人必备的素质，百折不挠，勇往直前，年轻人做事猛，后台工作见不得猛，但营销工作猛一点张松海觉得自己还是能把握，因此他想来想去，觉得王志最为适合。

王志的第二个权力是同营业部原有大客户进行密切接触。张松海通过带王志参与几次饭局，让他跟这些大户们都混了个脸熟。业务开发必须先从内部挖潜做起，依靠客户介绍客户，远远比赤手空拳大街上乱撞要轻松得多。那些大客户中，李国威不用说，跟王志一起出过

差，其余几人在营业部也都见过王志，几次接触下来，王志殷勤中有点同龄人没有的小成熟，兼之王志本人十分醉心于股票的操作学习，跟宦仕臣、凌峻峰、周东明、杨文兴很快就混熟了。

业务开发非常锻炼人，短短一个月的时间，王志自觉成长得飞快，他一边接触客户，一边恶补各种专业知识，积极寻求多种渠道。近半个月，通过跟宦仕臣的两次聊天，他觉得配资这个事情，现阶段应该大有可为。

王志的思路倒也正确，2005年的破行情去拉客户根本没有生意，听到你说股票隔着几条街都有人把砖头丢出来，要想吸引客户必须要有特色，配资一定算一个。不到两个礼拜的时间，王志已经把其间的门道摸得八八九九。这天下午，通过拐了三个弯的人介绍，他敲开了一个投资公司的办公间。

“你好，”王志彬彬有礼地与前台接待打招呼，“我跟陈总约好的，今天跟他谈点事情。麻烦您跟他说一声，我叫王志，证券公司的。”

前台小姑娘是个眼睛大大、瘦瘦的小女孩，她一脸警惕地望着王志：“哪个公司的？陈总没有跟我说过下午约了人。”

王志笑了笑，老练地把自己的名片递了过去，“您别拿这种看贼的眼神看我，这是我的名片，您报给陈总，如果他忙，那我就走了。”

前台的小姑娘果然接过名片拿起了电话。放下电话后，她冲王志道：“你要先等一会儿，陈总正在接待客户，我带你去会客室。”看着前面这姑娘瘦瘦高高的背影，王志摇了摇头。

“你先等一会儿吧，陈总那边客人走了就过来。”小姑娘用手一让，把王志请进了会议室。

王志仔细端详着这个会客室，会客室的方位选择得非常大气，本身楼层就在32楼，刚好这个会客室是一个拐角，这个角正冲着黄浦江。时值下午两点，窗外的阳光挥洒而入，晒得人暖洋洋的好不舒服。

王志也就坐了有5分钟，只见一个中等身材，看着很年轻的人走了进来，来人注视着王志，似乎有点惊讶，但旋即伸出手：“你好，我是陈锋。”言简意赅，咬字斩钉截铁。

“陈总您好，我是王志，上午跟您短信联系过的，证券公司的，”王志连忙站起来，伸出手迎了上去，“就是短信里说的关于配资的事情想跟您沟通一下。”

“坐吧，”陈锋顺手拉开了一把椅子，虚让了王志一下，自己就坐了下来，“我没想到你这么年轻，朋友也没跟我说清楚，看来真是长江后浪推前浪。”

“陈总太抬举我了，”王志回答得很诚恳，“还要跟您好好学习。”说完之后，一时间竟不知道如何开口，嗫嚅了半天，冒出来一句：“这个写字楼，房租很贵吧。”

“陈锋以为自己听错了，随即爽快地笑了笑，“还可以，算是小陆家嘴最贵的地方，我们直接点，配资的情况你就跟我直说吧。”

王志这才发现之前的准备一点也没用上，本来他想先摸摸对方的情况，然后再谈，现在只能硬着头皮：“是这样，我们营业部一直致力于客户服务的深入发展，所以在资金供求上我们通过自己的方式可以给客户进行一些配置。”

“简单点，比例？持仓限制？”陈锋咄咄逼人，“利率？警戒线？”

“我逐条说吧，配资比例一般有1∶2或者1∶3，最高不超过1∶4，但是1∶4上限制能配500万，持仓上没有限制，但是做单个股票要事先沟通。利率基本上是一事一议，根据配资金额、比例、用途的不同，利率也不尽相同，警戒线也一样。”王志一口气说完，拿起桌上的杯子灌起水来。

陈锋听完，若有所思，问道：“你哪家证券公司的？”

王志这才醒悟过来，忙不迭从包里摸出一张名片递给陈锋：“我们营业部离这里很近，走过来也就是10分钟。”

“哦，竟然还是邻居。”陈锋把玩着王志递过来的名片，沉思了一会儿，继续单刀直入，“你说了算吗？”

“啊？！”王志真的从没有跟这样的人物打过交道，“这个，今天我过来本就想……”话未说完，陈锋就冲他摆摆手，说道：“我简单点，因为一会儿还有客户过来。我这里做股票的资金规模大致在5000万左右，需要配资规模在1亿，能承受的资金利率不能超过年息15%，你回去跟你们领导或者是资金方联系一下，如果可以做，你再来找我。时间一年以上。”

“这个利率有点低，”王志解释道，“一般现在低于月息2%的几乎没有。”

“怎么可能，你说的那是短借，我相信我这个报价很有诚意，”陈锋几乎没有停顿就立刻接道，“能做就做，不能做就算了，你先去沟通。当然，按照规矩，我可以到你们营业部开户，跟资金方放在一起。”

“那费用呢？”王志不死心地又问了一句。

“费用？”陈锋盯着王志的眼睛，“低于15%的部分都是你的费用，小伙子明白了？”说完这话，他直接起身，转身朝门口走去，“有什么问题可以给我电话，最好是让资金方跟我面谈，我白天几乎都在这里。”说完，人已经出了门。

王志好像被人打了一棍一样，傻傻地保持着半站半坐的姿势，他真的想不到陈锋就这么转身走了，自己准备好的那些所谓的谈判技巧一点没用上。无奈中，他只得收拾下随身物品，垂头丧气地打道回府。

王志回到营业部刚好遇到宦仕臣朝外走，王志赶快拉住宦仕臣：“新情况，我刚从投资公司过来。”宦仕臣立刻两眼放光：“配资的事情？”见王志点头不语，两人一前一后重新上楼回到了宦仕臣的房间。

隔壁凌峻峰和李国威还在扯闲篇，看到宦仕臣回来问了句：“怎么又不走了？”“有点事情，”宦仕臣支吾着搪塞了过去，一进门，就把房门紧紧地关上了。

“情况怎么样？”宦仕臣迫切地问道。

“我见到那边说了算的人了，”王志一边想一边说，“这人是我的一个客户介绍给我认识的，中间拐了好几个弯，约他很难，不过今天算是给面子，跟我说了他们的要求。”

“什么要求？”宦仕臣问道，“无非是利率、时限之类。”

“他说我也做不了主，让我回来跟人商量，”王志摇头说道，“这个人气场太足了，我不是对手。”

“要不下次我跟你过去？”宦仕臣小心翼翼地问道。

“这样啊？”王志心里盘算个不停，“因为是我朋友介绍的，我带你过去很怪，怎么介绍你也不方便啊。我的身份毕竟是营业部员工，带着你，算什么呢？”

“我就是这么一问，你要觉得不合适就算了。”宦仕臣很聪明地不再继续，“他的要求是什么，你说来听听。”

“你说了算吗？”王志也有些沮丧，“我发现这事情很难做，他跟我说要求，我把要求告诉你，结果你说了也不算，我们在这里头话语导来导去，指不定就离谱成什么样了。”

“谁说我做不了主？”宦仕臣满脸通红，“我当然可以做主！你要对我充分信任。”

“可是你不是说钱不是你的钱吗？”王志疑惑地问，“上次你跟我说是别人的钱啊。”

“是别人的钱没错，但是我能说了算，你懂吗？”宦仕臣知道有些话不能跟这小子多说，只能从威逼利诱上下功夫，“你先说他什么条件，你放心，能办成肯定不会短了你的好处，我这人你应该知道，一贯是讲信用的。”

王志心说我哪里知道你讲不讲信用，但表面上还是不露声色：“他要1亿的资金，年利率只肯出到15%。”

宦仕臣惊道：“15%？怎么可能，现在短借的利率不可能低于2%一个月。”

“他说要借一年，”王志挠了挠头，“我觉得这事情差太远，要知道2%一个月一年可是24%呢。”

“嗯，我想想，”宦仕臣斟酌着自己的言语，试探地问道，“他没提费用的事情？”

“他没提我提了，”王志不过脑子地说道，“他说费用都在15%里面，也就是说，他只肯出到一年15%。”说完看着宦仕臣。

宦仕臣盯着王志的眼睛，似乎想分辨出他说的是真还是假，足有几秒钟，他相信王志这种生瓜蛋子应该不敢跟他玩花样：“15%确实有点低，不过这人确实气场足，我听他这条件，杀气逼人。换了我也不知道怎么应付，这样吧，我也要跟资金方商量下，看看这个条件能不能做，能做我就跟你说，不行我跟你再一起去一趟，你看行不行？”

“不行也要行啊，摆明没戏，”王志基本上已经不抱希望了，心里还有点鄙视宦仕臣，刚才还说他就能说了算，转头又要跟资金方商量商量。

“他说没说利息支付方式？”宦仕臣又问道，“先付三个点以后每个月付1%还是平均每个月付？”

“哪说到这么详细的地方啊？”王志回忆了下说，“从他进来跟我谈，到他走，一共也就是5分钟最多了，我准备一屁股的谈判技巧，一点也没有用上。”

“跟这种人谈事情其实也很爽快的。”宦仕臣的眼睛望着天花板，暗自揣测着，“要说这么多钱，不是个小数目，说实话，这个利率是能做的，我说他气场足就是这个道理，这个开价刚好打到麻筋上，做了，我们不挣钱，不做，又有点可惜。真让人难受，铁锁横江的感觉。”

“是吗？”王志反倒被他勾出了好奇心，“之前你不是跟我说低于2%基本上没有什么谈的余地吗？”

“那是短借，他要一年！”宦仕臣感慨道，“你容我想想，我会尽快给你电话。”说完就起身开了门。

王志跟着他走出房间，一边走一边嘀咕：“我看你也是个银样镴枪头。”

各自的算盘



在人精们的盘算之下，全世界没有看不清楚的事情；永远别把别人想象得太傻，不知道自己的花招；更多的人看破不说破，仅仅是因为没有必要，就好比演员演得再差，吹口哨的还是少数。

违规资金怎么来？来了做什么？盈利机会在哪里？

刚从宦仕臣的房间出来，王志还没有走到大厅，就被李国威叫住了："帅哥，来，过来聊聊。"王志回头一看，李国威正斜靠着屋门，冲他挥手，王志稍稍犹豫了一下，本想找个什么借口搪塞过去，但转念一想，还是回头走了过去。

进了屋才知道，不光有李国威，还有凌峻峰和周东明。小桌子被摆在屋子正中间，三把椅子围着的桌子上散着一副扑克牌，一望可知三人正在斗地主。这间房是周东明和杨文兴的，所以靠墙边还有一块塑料板，平时是他们用来写写画画讨论行情所用，现在则写了"李、凌、周"三个字，每个字下面一串数字。王志以前见到过，这就是斗地主的计分板，他斜瞄了一眼，明显输家又是凌峻峰，"霹雳背背"果然名不虚传，也就二十几副的功夫，他已经输了小200分。

"你们战斗得很激烈啊。"王志感叹。

"妈的，一星期输了我小一万，昨天一天中午输了一千多，晚上输了两千多。"凌峻峰愤愤不平。

王志倒抽一口凉气，心想自己什么时候才能有这样的手笔，一天输了现在一个月的工资，还面不改色心不跳：“你们打多大的啊？我只见过你们计分，没见过你们结账。”

“1分20块，”凌峻峰无所谓地说，“看见没，要这会儿结账，我又出去3700！真他妈臭啊，这两天。”

“俗话说赌场失意，情场得意，”周东明开玩笑说道，“不是听说你正处处开花处处香么，这算是在赌桌上还回来了。”

“哈哈，”凌峻峰一笑而过，忽然对着王志道，“宦仕臣配资的事情搞得如何了？”

“别提了，”王志像被人猛抽了一下，恍惚间不知道如何回答，他实在搞不清凌峻峰到底知道多少，自己到底又能说多少，宦仕臣之前屡次三番跟他叮嘱，这个事情营业部谁也不能说，包括他最敬爱的领导张松海，“又白忙一回。”说完就缄口不语，打定主意，“老子不开口，神仙难下手。”

“利率太高？”周东明看上去不在意地问，“老宦哪里来的钱啊？据说体量还很大。”

“体量的事情你应该直接去问张松海，他肯定有数，”凌峻峰插了句话，“我不信宦仕臣这种事情不跟他说。”

“那也未必，老宦这人，滑头得很呢。”周东明的潜台词就是这种事情无论通过谁，将来总是要给中间人扒一层皮，张松海的胃口显然要比王志大得多，宦仕臣找王志也是明证，谁都知道这个生瓜蛋子比张松海那个老油条好糊弄多了。

王志心里还是一片云山雾绕，浑不知他们三个到底叫住自己干什么，看上去像是想从自己打听一下宦仕臣配资的事情，但王志始终想

不通，这与他们又有什么关系。

看到王志一直不作声，周东明又道：“谈不成因为什么？利率上说不拢还是其他原因？”

王志抬头四处望了望，有点不敢对视周东明的眼睛：“应该是吧。”

“现在外边利息很高嘛？”说话的是凌峻峰，“要我肯定不会大比例融资，每个月背压力，这多容易走形啊。”

周东明一直看着王志，发现王志确实是一句话也不想多说，虽说心里有点生气，但也觉得王志这人算是个值得交往的对象，毕竟守口如瓶是最体现一个人信誉的地方，于是周东明对李国威使了个眼色，李国威马上就会意了。

“管别人如何呢。”李国威拍了拍王志的肩膀，“你小子听说现在升职了，整天人也看不到。”

“你这巴掌打到人身上疼得要命，”凌峻峰不动声色地把话题转了过来，明显觉得李国威应该更干净利落地把王志打发走，“小王来跟我们一起斗地主吧，四个人比三个人有意思多了。”

王志大吃一惊，“这么大，我可打不起。”说实话他对斗地主也没有什么兴趣，仅仅是跟同学上学的时候知道怎么玩而已，真正的斗地主高手是孙超。

“没事，我们20块1分，你输了算10块，赢了照算20。”李国威也是机灵人，瞬间就明白了凌峻峰的意思，“叫你就是让你来跟我们一起斗地主的，你不知道凌大哥，这两天输得脸都绿了，无论如何也要换个人上来，俗称换手如换刀嘛。”

周东明也暗自佩服凌峻峰的机智，毕竟跟王志直说“你走吧”之类的话，会让他联想之前的谈话，对他们今天的目的抱有深刻的戒备，说不定还要跟宦仕臣沟通下，这样之后再跟宦仕臣见面谈事情就有点尴尬。

“10块我也输不起啊，”王志连忙求饶，“我今天还约了女朋友呢，一会儿要去接她，几位大哥，你们饶了我吧。”

“这样啊，”凌峻峰乐得就坡下驴，“那自然是女朋友重要，可以啊小伙子，这才多大啊，女朋友都挂嘴边了？”

“漏气了没有？”李国威追问道。

“什么叫漏气？”周东明不解地问道，但看着王志的脸憋得通红，也猜到了意思。

“所以说国威你太俗，”凌峻峰哈哈大笑，“你没看小王的脸色，你让他怎么回答你？说没漏气，毕竟也二十四五岁了，经不得别人的嘲笑；说漏气了，谁知道你下一句跟着什么？好了，小王，你别理他，赶紧去吧，找时候把小女朋友带来给大家看看啊！”看着王志点头，一脸感激地起身出门，凌峻峰又追了一句，“不管漏气没漏气，先把生米煮成熟饭才是正解！”只听得王志随口应了一声，过不几秒，“砰”一声响，几人都猜到应该是王志落荒而逃的时候，撞在了擦得透明的玻璃门上，不由得哈哈大笑起来。

笑罢，周东明先恢复正色，点头说道：“王志嘴再紧，也还是漏了点东西出来。老宦这人太鸡贼。”

“没错，”凌峻峰点头称是，“你看之前那天他跟我们说，是我们有需求，他才联系拆借的事情，现在明明是他手上就有钱，而且四处在找愿意借钱的人。”

“我不懂你们俩研究这个有什么用，”李国威点了一根烟，“我们管他干什么？只要我们想借钱，他给的利息我们愿意接受，他那些事情跟我们有什么关系？”

“话不是这么说，国威还是没理解我的意思，”周东明言下之意凌峻峰已经知道自己担心什么，“我们想融资，这是前些日子国威从宁波回来之后就商量定的，连老杨都觉得基本上到了不会套人的位置，我们可以去赌一把。虽然老杨不愿意参与我们配资的事情，那只是他的性格而已，并不是说他对将来的行情不看好。”

说到这里，他又起身泡了杯茶：“既然我们要赌一把，当然容不得半点其他的差错。”

“比如做到一半，宧仕臣跑来说这钱不能用了，”凌峻峰冲李国威解释道，“我们总要摸摸他的底子，这些钱的来路是什么。”

“还有就是利率到底能给我们多少，”周东明继续说道，“上次老宧说别人看着跟他交情的分儿上，给我们1.5%一个月。他说是看交情，我怎么觉得是在杀熟。要知道我们哥仨加宧仕臣他自己也凑了5000万呢，他说再找人配一个亿，论年头的长借，这个利率并不低，至少我知道现在这么大金额，按年借，不应该比15%更高，我们常说的月息2分，都是短项目。”

“你怀疑老宧在里面不干净？！”凌峻峰从来没有朝这个方向想，“他有那么大胆子跟我们玩这种花样？”

“防人之心不可无，要知道这笔钱可是老宧自己找来的，”周东明面无表情地回答了凌峻峰的问话，“再说一年18%的利率太高了，要用他联系的钱，我还不如自己想想办法呢，要知道我们扛着的包袱越轻，越能轻装上阵。”

“你们俩到底在说什么？我都听糊涂了，”李国威抗议道，“宦仕臣玩什么花样？什么叫不干净？在哪里不干净？”

“很简单，我一说你就明白，”凌峻峰费着唇舌解释道，“宦仕臣名义上跟我们一起凑钱配资，承受18%的利率，实际上他那个所谓的资金方说不定只到手15%就满足了，那多出来的三个点又补给了他，他既做了配资，又收了我们的利息，两头占便宜，还要我们和资金方都承他的情，这他妈的才是好算盘！”

“他敢！老子捏爆了他！”李国威额头青筋暴起，似乎宦仕臣已经做了这些事情，“跟我玩花样的结果就是一顿臭揍，缺胳膊还是少腿让他自己挑，我眼里可从来不揉沙子。”

“现在纯是猜测，”周东明笑了笑说，“但愿老宦不是我们想的这样。”

“不对，我现在越想越真，”凌峻峰认真地说道，“这小子托王志再找别的借钱的，就是明证。要知道他跟我们说的可是这钱是看交情才给我们的，怎么现在还想找别人？”

“那就说明这钱很多！”周东明与凌峻峰几乎是异口同声，“钱越多说明价格应该越便宜！别说他娘的18%，恐怕连15%也没有！”

“不对，你们这会儿说这小子不地道，我忽然想起来，之前有次，就是我拿画给他看那次，”李国威皱着眉头回忆道，“他跟那个女的，姓什么来着？半老徐娘。”“付大姐。”凌峻峰插了句嘴。

“对对对，就是那个付大姐，”李国威点点头，继续说道，“他们一起来的，看上去宦仕臣懂画，但那个付大姐其实是掏钱的，只不过是宦仕臣在拿主意。宦仕臣平时大多数时候都是跟我们厮混，老杨也对这小子这次能有这样的资金渠道很惊讶，要知道老杨跟他认识时

候也不短了，你说会不会是付大姐那边过来的钱。那天我记得在张松海办公室，他们说要谈事情，明显不想让我知道。”李国威的话有些颠三倒四，但大致意思凌峻峰和周东明还是听懂了。

“这女的什么背景？”周东明问了凌峻峰一句，因为凌峻峰有阵子在宦仕臣房间打牌，跟付大姐关系比他和李国威要近得多，“哪里人？家里做什么的？”

“家里做什么的真不知道，人是浙江的，但只记得是义乌边上的，”凌峻峰回忆道，“是个很有点特别的城市名字。”

“东阳？”周东明两眼放光。

“没错没错，就是这个名字，”凌峻峰点头道，“就是这个名字，第一次她提到是东阳人，我还以为是日本，心里还很奇怪，后来她解释说就在义乌边上。这个地方有什么特别的？”

“东阳是建筑之乡！”周东明斩钉截铁地说道，“那里遍地都是工程公司，你自己去看上海的大马路上，东阳四建、东阳三建的标志也不少，工程公司，这下算是真的掏了宦仕臣的牛黄粪宝了。”

“通过建筑公司向银行申请项目贷款，然后把钱拨到股票这边来，”凌峻峰一点就透，“每个月的利息去支出什么工程款之类，妈的，这真是个好路子，光利差就挣不完！”

“最多10%的成本！最多！”周东明笃定地说道。

“我去看宦仕臣走了没，我把他叫过来，”李国威撸了袖子就要朝门外走，“这老小子真敢跟我们哥儿几个耍滑头！”

“国威急什么，”周东明摆摆手，拦住了李国威，“只要知道他的底牌，这种事情我们自己不能私底下做吗？我就不信了，没有张屠

户，就吃带毛猪？老实讲上海的大建筑公司也有我认识的人，这条路看上去走得挺好，但是重要的环节其实在银行，我们凭什么不直接找银行？要知道贷款是不是能下来，那是银行说了算。”

“这意思就更深一步了，”凌峻峰几乎在周东明说话的瞬间就在心里划过一个名字，“不过我跟银行的人说不上话啊。”

“怎么说不上话，”周东明不客气地点破了凌峻峰，“你跟远大的高凌不是很熟的吗？王晓宁你也不陌生啊，上次张松海过生日，他俩都来了，你怎么也不去打个招呼。”

“你知道的太多了，”凌峻峰有点尴尬地摇摇头，“那都一两年前的事情了，我跟高凌现在几乎不说话，去银行取钱都趁着她不在。”说完还看了李国威一眼，“你小子，又是你宣传的吧。”

“我靠，天地良心，我什么也没说过，”李国威发誓，“你自己那年年夜饭喝多了搂着人家又唱又跳，后来第二年年夜饭喝多了痛说被人甩了的烂事情，当场可不止有我，凭什么说一定是我说的？”

“好啦好啦，”周东明笑道，“这都不重要，关键是打通银行的渠道，你问问高凌好了，对女人来说，分手之后做朋友，都是她们乐于看到的，尤其是她们主动提分手的。”

“女人这点想法真他妈奇特，”李国威撇撇嘴，“男女之间没有纯粹的友谊，我确信。所谓异性友谊只要挨得近，上床那是早晚一天。”说完冲着凌峻峰眨眨眼，“我看小高不错，指不定这是你又一次上路的机会。”

“扯球蛋，”凌峻峰一脸的颓然，“人家甩我就是因为有其他高枝可攀，现在回头让我找她，指不定她多傲呢。”

“你就当为哥儿几个牺牲了。”李国威没心没肺地笑着说。

融资三角



银行总是在最上游；湿了鞋一条道走到黑肯定是要出事情；民间借贷环节，利率低，中间费用就高，利率高中间费用就低。

凌峻峰毕竟还是没有当着李国威和周东明的面给高凌打电话，他走到了拐角处自己和李国威的房间，坐在沙发上，想了一下，拿出了手机。男人可怜的自尊心在电话铃声响起的那一瞬间被击打得粉碎。电话那头，那个无比熟悉又很陌生的声音通过小小的听筒传了过来。

“喂？哪位？”凌峻峰一下子坐直了，高凌的声音依然能让他心神一荡。

“我是凌峻峰，”凌峻峰有些苦涩地说道，“没想到是我吧。”电话那头沉默，他苦笑着继续说道，“还真是有事情找你，不过现在打击很大，早知道你把我手机号码都删掉了，我就不给你打这个电话了。”

“你说吧，什么事情？”高凌十分干脆，背景里的音乐声音立刻就没有了。

“你在开车？”凌峻峰问道，“要不我过一会儿再打过来？”凌峻峰有一个本事，单凭听筒就能知道听筒那边的人在干什么。

“没关系，你说吧。”高凌的语气听起来无所谓高兴，无所谓不高兴。

“是这样，我长话短说，”凌峻峰道，“我跟几个朋友觉得行情快要来了，想通过银行渠道借点资金做做股票。想问问你们银行，这种事情你们做过没有，或者说别人通过你们做过没有。”

“什么意思？”高凌的声音提了起来，“你要贷款炒股？显然不可能啊。除非拿房产做抵押，你愿意？”

“不，不，不，你理解错了，”凌峻峰赶快回答，“你那边有没有门路有人愿意通过合法合规的途径把资金从银行走出来，然后借给我们这些愿意做股票的人？利率大概在15%左右一年，当然越低越好。”

“你的意思是我们帮你找资金流出途径？”高凌显然还没有抓住要领。

“有人跟我说，浙江有资金可以借给我们做股票，但是利率不能低于18%，后来我们一打听才知道，实际上是浙江的建筑公司通过银行渠道把钱搞了出来，然后转手再借给我们，他们拿了个稳定的贷款差，”凌峻峰耐心地解释，“我想与其便宜浙江人，还不如直接问问你，要是你们之前就有这样的业务，那再好不过，如果没有，你看看能不能做，能做就做，不能做就算了。”

高凌在电话那头明显停顿了一下，大概有几秒钟，她慢慢地说道：“我一会儿再打给你吧。”说完，就先把电话挂断了。

凌峻峰一顿气结，摇摇头推门出去，继续跟周东明和李国威合计去了。

其实凌峻峰并不知道，高凌接电话的时候确实是在车上，只不过开车的并不是她，而是王晓宁。“凌峻峰的电话，想借钱炒股，”高凌用眼睛瞄了正在开车的王晓宁一眼，“我说一会儿再回给他。”

“他找你有什么用，”王晓宁扑哧一笑，“银行又不是你家开的。”

“他说有浙江人跟他们接触，利率开到了18%一年，他们觉得太贵，想问问我们有没有渠道，”高凌转述着凌峻峰的意思，“他们可以承受15%一年，再多就算了。”

“嗯，”王晓宁若有所思地看着前面的红绿灯，“你的意思呢？”

“我哪有什么意思，”高凌有些生气，“那天说起来民间配资的事情，我看你不是挺起劲的么？这会儿是怎么了？上次那个胖胖的房地产老总不是跟你提过么，也想贷笔钱出来干干别的，通过他我想这件事情不是很难做。”

“房产公司那是想拉我下水，”王晓宁叹口气道，“你以为别人那么好心。在他们心里，只要我下水跟他们走一趟，之后的事情都是顺理成章。”

“我真搞不懂你，你到底图什么？”高凌的声音越来越响，“就这么个破位子，别人都干得风生水起的，倒是你，守着个聚宝盆，什么也不敢做，我真是服了你了，怎么事到临头，一点魄力也没有啊？听的时候眼睛瞪得圆圆的，等到了底下，真给你个机会，你又退缩了。”

王晓宁似乎被高凌激起了火气，“你懂什么啊，老是急吼吼的，早晚事情坏在你身上。”稍微停顿了一下，又继续说道，“你问凌峻峰，要多少钱，利息给到多少？”

听前半句，高凌的火气噌噌地就上来了，听得后面一句，她立刻脸色好转：“就是啊，我着急你啊，还不是觉得你不容易么。那我给

他打个电话问问。”说完就摁电话回拨了过去。

电话铃声至多响了两声，凌峻峰的声音就冒了出来：“诶，怎么说？”

“问你下，要多少钱，利率多少？”高凌故作平静。

“一个数吧，”凌峻峰看了周东明和李国威一眼，“利率最好能到12%、13%，我知道你们银行的能力。”

“一个数是多少？”高凌有些不满，“你们这些黑话我不懂。”

“就是一个亿，”凌峻峰解释说，“可以用资金方提供的账户，但必须把户开到我这里来，毕竟我这里比较熟，将来好控制。”这时周东明冲着凌峻峰摆摆手，凌峻峰赶紧把头转过来，用手捂着手机话筒。“不要说得那么死，关键是利率。”周东明嘱咐了一句，凌峻峰点头表示已经懂了。

“我给你问问吧，”高凌的声音不咸不淡，“能不能做成不知道，你等我电话。”言语之间，颇有一股傲气。

凌峻峰听到对面已经挂了电话，不由一笑：“我说她就傲上了吧。不过这么快就把电话回过来，估计是有戏。”

周东明笑着道：“银行总是在最上游，他们肯定有门路，问题就是价钱如何。”

“我现在挺后悔听你们俩的给高凌打电话，”凌峻峰摇摇头道，“我觉得还真不如跟张松海研究一下，让他找高凌也比我这样送上去好。”

“你别瞎说了，”李国威插口道，“张松海那是什么人？不扒你一层皮你就谢天谢地了。俗话说一日夫妻百日恩，百日夫妻似海深，你跟高凌毕竟好了一年呢。更何况，当初是她不要你，总应该有些内疚感吧，你别伤心，还是我劝你的那句话：你女朋友不要你了，可她也没要我啊。”

“你他娘的再胡扯！”凌峻峰实在不知道跟这个没正形的人说什么，“那就等信吧，我估计马上就有信儿。”

“跟我的感觉一样，”周东明笑着说，“我怀疑能拍板儿的人就在旁边，不然哪有这么快啊。”“希望如此，”凌峻峰眼睛盯着天花板，“这要能给哥儿几个省一笔，我也没白牺牲。”

王晓宁车里的气氛就比凌峻峰房间里的要热烈了。

“一个亿！”高凌兴奋地说，“想要12%、13%的利率。上次那个房产公司老板不是说他们也愿意做股票配资么？我记得当时吃饭的时候他就是这么说的。”

“他还私底下跟我说中间利差的部分跟我二一添作五呢。”王晓宁不动声色地说道。

“一人一半？”高凌吃了一惊，“这要多少钱啊？我记得他那边工程公司和地产公司，贷款出来也就是7%不到8%啊，就按照8%算好了，如果是12%的利率借出去，那就是400万一年，二一添作五就是200万，哇，我有没有算错？”

“没错，你算得对，”王晓宁似乎在一刹那下定了决心，“你拿我包里的手机，帮我拨个电话，给房产公司。”

高凌从副驾驶位探身向后面拿了包，翻出他的手机，熟练地从电话本里找到名片，拨了出去，顶多只响了两声，高凌就把电话凑在了

王晓宁的耳边，动作无比熟练。

“是我，王晓宁，”王晓宁歪了歪嘴角，算是笑过了，“是这样，上次你说的那个事情，我现在刚好有个朋友确实有点想法。嗯，嗯，对，就是之前你说的那个意思，不过不是借款做实业，他想借款做股票，你看你愿意不愿意做。能做？利率上你怎么说？不要让我说，我总归不好意思开口的，当然是越便宜越好了。嗯，差不多8%不到一点吧，这个我能说了算。不不不，那你不成雷锋了？这种事情不能让你白忙活，你看这样吧，毕竟我这个朋友也不是他自己借，是别人通过他找到了我，你就给他个12%吧，嗯，嗯，对，我们之间都好说，如果行，那我就安排了？明天你先让人把材料给我递过来吧。好，好，那就这样。”说完，示意高凌挂断电话。

高凌尚未开口，王晓宁就接着对她说道：“你给凌峻峰打电话，给他报12+2，加的那个2就是中间费用，你跟他说你这边还有人要打点，不能白干，他愿意做就做，不愿意做拉倒。”

高凌一下子还没有反应过来，但旋即想通了：这是400万的收入！她恨不得立刻抱着王晓宁脸蛋亲一口：“这钱也太容易挣了吧。”

“这下我们算是彻底湿了鞋，”王晓宁默默地说道，“一条道走到黑肯定是要出事情的，走走看吧。这算什么事儿啊？你的老情人找现任情人借钱，现任还挺帮忙。”

“那才说明人家眼光好嘛，”高凌开心地掐了一下王晓宁的胳膊，“我这会儿就给凌峻峰打电话。”

“一点也沉不住气，你着急什么？”王晓宁就是看不上高凌这点急吼吼的样子，好像生怕钱长了翅膀飞走了一样，“你晚上陪我吃完饭再给他打，放心，我不会胡思乱想，他肯定也不会。”说完一脚油门，车子迅疾地跑了起来。

凌峻峰接到高凌的电话已经是晚上10点，看到手机来电显示，凌峻峰一激灵就从床上坐了起来：“怎么说，高行长？”

“呵呵，老这么嬉皮笑脸地开这种玩笑，”高凌显然心情很不错，“帮你问过了，12+2，听得懂么？”

“你解释下，我大致猜得出。”凌峻峰一听就明白，毕竟干了这么多年的股票，这点反应能力还是有的。

“12%的年息，但是我这边也要托关系托人，中间费用是另外两个百分点，当然，明年你继续借就不用再给中间费用了。”高凌一口气说道，“能做就做，不能做赶快告诉我，我好跟人说，人家的钱还等着用呢。”这半句话是王晓宁教她的，练习了好几遍才能说得煞有其事。

“我说高行长，您是不是也太狠了点？”凌峻峰用力挠了挠头，“您知道两个百分点什么概念么？那是200万啊，这费用是什么费用啊？”

“这还黑？”高凌之前已经被王晓宁调教得神经无比强大，目前凌峻峰的反应还在王晓宁的意料之中，“就这个费用，我也算是帮你白劳动，你懂么？”

“友谊地久天长嘛，”凌峻峰不着调地冒了这么一句出来，“但200万真的太多了。”

“你老看中间费用多，你怎么不说利率低啊？”高凌冲着天花板翻白眼儿，“你下午跟我说人家浙江人要你18%呢，我帮你省了400万，你还想什么？”

“这我真承你的人情，”凌峻峰赶快说道，“我赶紧给你回音，你看行不行？”

“今天太晚了，我马上就要睡了，”高凌说道，“你明天上午给我电话吧，顺便把我的那块儿费用也报出来。别什么友谊之类的，人民币才是硬道理。”说完重重地将电话摁掉，兴奋地在床上躺了个“大”字。

凌峻峰重新打起了精神，想了想还是给周东明打个电话更合适。

“周哥，刚才高凌来电话，”凌峻峰说得简明扼要，“利率谈到了12%一年，但中间费用要200万，说是打点银行的，还没有算她自己的费用，你看有没有必要约她出来单谈一下，看看到底是什么情况，我刚才答复她说明天一早给她信儿。”

“12%一年，真他娘低啊，”周东明感慨道，“我估计这个利率，杨文兴都心痒痒。这没什么说的，我下午打听了一圈，基本上都是15%一年比较多，12%低，所以中间费用就高，真是14%，估计也还有100万的中间费用。你别犯嘀咕了，我建议你这会儿就打电话给她，说我们要了。明天上午我们就去找她一趟。至于高凌的费用，明天回头我们哥仨再合计合计。”

凌峻峰听懂了周东明的意思，外边普遍就是这个价格，利率低，中间费用就高，利率高中间费用就低，明白了这点，凌峻峰心里也就有了底，最起码周东明和李国威不会以为自己还在中间拿回扣。至于周东明说的哥仨，那显然是只有他、李国威还有自己，不言声地就把宦仕臣排除在外，所谓杨文兴心里痒痒，指不定就是拿杨文兴过来顶掉了宦仕臣。转了一圈，宦仕臣算来算去，反而把自己从这个圈子里算到了圈子外，真是应了那句“机关算尽太聪明，反误了卿卿性命”的话。

凌峻峰是压根儿不信高凌在这200万里一点也没有的，他晓得这个女人的贪婪比巴菲特在别人恐惧的时候表现出来的那种贪婪还要可怕，但现在被人家捏在7寸上，说什么他也只能忍着。

以他对高凌的了解，如果她真的在200万里什么也没有，她绝不可能闭口不提自己的费用，而让他给她报价，高凌现在不说自己打算拿多少，凌峻峰就知道，她抱着能多捞一点就多捞一点的思路，估计也就是块好表，或者两个好包就能把她打发了。

“谁他妈说人和人生来就是平等的？”凌峻峰小声嘀咕着，躺在了枕头上，顺手把台灯关上了。

证券营销秘籍：利润是核心



证券从业人员的核心和根本是什么？就是客户。不接触客户，永远不可能是这个行业的人才。只有从营销入手，在客户身边摸爬滚打过，才知道真正的客户需求，才知道什么是服务，什么是专业素质。企业的核心是追求利润，所以，企业必须把工作的重心向创造利润的部门倾斜。

除了证券公司有总监、主管、经理这种序列以外，理发行业也是这个序列，共同点就是大家都是拔毛的。

冬去春来，万物复苏，时间一晃就到了4月初。在这期间，宦仕臣通过王志的关系打通了投资公司的配资路线，李国威、凌峻峰、周东明也从远大银行套了一个亿搭配他们自己凑的4000万资金开始陆续试探性地买入个股。张松海他们更是忙得脚不挨地。香港，真是国际金融中心，大海一般的资金源源不断地朝上海汇聚，福鑫投资和国宏资产管理的海外流入资金规模合计已经将近2.5亿，抵得上一个小盘基金的规模，每个月的返佣金额都能超过50万，此时就算张松海他们是瞎子，也都能猜出，这些资金流入的背后一定有着异乎寻常的原因。在张松海看来，这就是海外市场对中国资本市场的第一轮无孔不入的渗透，而他们仅仅是冰山一角，也许有李松海、王松海、陈松海，都在做着同样的事情。

唯一不配合的就只有大盘了，自春节过后，华鼎鑫的滑头操作保住了绝大部分的胜利果实，在3月初就赶在妇女节前胜利逃亡，4月初想做个反弹，无奈力度太小他们的市值比较庞大，即便后两天全部撤

退，个股上损失也不小。这下华鼎鑫反而找到了另外一种挣钱的办法，就是猫在一个大容量个股内不停地交易，因为他太会算账了。

根据最初的分成协议，他们实际上只能分得总利润的7%，而如果把利润全部做成佣金和印花税，他们可以拿到利润的将近30%，这无疑对华鼎鑫的吸引力更大，起初他还担忧张松海不同意这样的做法，但看到张松海连着两个月每个月拿20万的分成也不说什么，他就知道，这样的做法只要不是太过分地赔在肉里，大家都心知肚明，心照不宣而已。

进入5月以来，大盘毫无悬念地不停地创出新低，成交金额也逐级走低，华鼎鑫还是坚持老策略，毕竟本钱厚，盈利足，而梁鸿宾管理的一个亿的盘子则在万科里面打夹板，“下跌挣份额，上涨挣资金”。每天，证券市场都在创出新低，市场的人气在一点点地消散。

每年到5月的时候，营业部总要组织员工和客户一起出去春游，往年的日子最多也就是上海周边，比如无锡、太湖或者苏州，顶破天去趟浙西大峡谷，这次由于上半年的经营业绩非常出色，无论是市场份额、手续费收入还是营业利润，都比以往遥遥领先，所以当王佳通知几个老员工说要出去春游，让大家收盘之后来会议室商量的时候，大家的情绪毫不例外地都摆脱了市场下跌的阴霾。

“我提议去南京泡温泉！”这是王佳的提议，财务大臣的意见应该充分重视，不然不给钱可麻烦了。

“啊？那多不好意思啊，”许萍皱着眉头道，“我听说现在正是油菜花开的时候啊，找个类似于田野的地方，吃吃农家菜，休息休息应该挺好的。”

“要不去海南吧，我还没去过呢！”这是小朱的声音，“这会儿应该是旅游淡季，费用也不贵。”

“说到费用，王佳，我们这次能花多少钱啊？”李硕问道，还用嘴朝对面紧闭的老总办公室努了一下，“别我们商量得热火朝天，领导不同意。”现在的李硕，对营业部老总这个位置早已不存非分之想，他也坦白承认自己无论在做人还是做事上，跟张松海的差距都是巨大的，甚至是无法逾越的。

“张总跟我说要带上客户，我们几个加上王志那边的一批小年轻，员工有十三四个，到时候未必都去，客户还有七八个吧，”王佳心里有数地解释道，“一共也就25个人，看上去队伍很庞大。”

“这么多人啊？”小朱咋舌，“往年才十一二个人哦。”说完还轻声问了旁边坐的许萍一句，“营销那边刚来的也去啊？”

“应该是去的吧。”许萍也有些诧异，“他们其实也很累的。”

“我看王志这下怎么办，”小朱有些幸灾乐祸，“当初就知道，营销不是那么好做的，春节到现在，才招了10个人，走了一半，剩下几个也是一水儿的愣头青，从进公司到现在，户没开几个呢。”

“王志呢？”许萍问道，“不是跟他说下午要开会讨论春游的事情吗？”

“他哪里坐得住啊，”小朱笑着说，“去金茂开发大客户去了，早上我问他怎么样了，看他的样子估计昨天又被拒了，今天准备再去谈下。”

“怪不得现在看不到王志的影子，”李硕也笑了，“年轻人嘛，锻炼锻炼总是好的，我跟他这个岁数，想经历这些还没有呢。”

王佳扁了扁嘴，清了下嗓子：“别走题别走题，赶快再拿点主意出来。我想我们至少要做三个方案，回头等张总看一下，让他选一个。”

“那我提议海南！”小朱大声道，“想想，晒沙滩，泡海水，睡到自然醒，梦到手抽筋，那是多么惬意的生活？”

“海南张总刚去过，估计不太想去，”王佳小声地提示道，“就上月底。”她又补充了一句，说完旋即有些后悔，不过收声已经来不及了，抬头看到别的同事也没有太大的反应，她松了口气，马上问许萍：“你刚才说油菜花开的地方，吃农家菜，有确切的位置吗？”

“我听说，就在镇江边上，有个非常美的小城市，”许萍抱着一杯水，慢悠悠地说道，“名字叫句容。我一个很要好的朋友去过那边，说风景好，空气好，生活也悠闲，绝对宜居城市。”

“句容，这个名字很生啊，”李硕笑着说，“怎么一点也没听说过，你说崇明有这地方我都信，句容在哪里啊？”

“我想想，”许萍皱着眉头想，“对了，旁边是那个什么茅山，就是穿墙的那个茅山。”

“哦，我有印象的，开车走高速，能看到这个出口的，无锡朝后，”王佳也想起来了，“好，这算一个地方，回头小朱查一查，看看这里有什么好的度假村之类的。”

“真的去那里啊？”小朱撇着嘴说道，“荒郊野地的乡下地方，有什么好玩儿的？”

“我还有个地方，不知道大家觉得怎么样？”李硕有些得意地说道，“绝对是个好地方，但是我从来没去过。”

“切，没去过你怎么知道是好地方？”王佳朝李硕翻了一个白眼儿，他们是老同事了，说话间也没有什么顾忌，“醉过方知酒浓，你说服不了我们啊。”

“扬州啊！”李硕着急地说道，“这么好的地方，烟花三月下扬州，现在农历也就是三月吧，春风十里扬州路，正是去玩的季节。”

“扬州我去过的，不灵的，”小朱反对道，“满街都是修脚店，到处都是大汤包，瘦西湖看上去水脏兮兮的，臭得要死。”

“我总算看出来了，”李硕感慨道，“在上海小姑娘的眼睛里，出了上海，都是乡屋啊。妹妹，咱们能换个眼光不？你看你看，王志来了，听听这个本土上海老弟怎么说？”

“他？”小朱更是叹气，“他川沙的啊，更乡下了！”

王志一进门，便听到了乡下人的评语，心中郁闷更是平添几分，他也不言声地把包放在了会议室的椅子上，拿了杯子去接水。恰好张松海这时把门打开，看到王志，稍一点头示意，抬脚就进了会议室。

“还没讨论好？”张松海一进门，其他人的喧闹和笑声立刻就停了，他坐在大会议桌的最顶角笑着问道，“这又不是欧洲10国游，怎么还没讨论好？”

“大家正在集思广益呢，”王佳笑着说，“要不领导您给指个方向？”

“要我说，这个时节适合爬山。”张松海看着王志低头进了门，“王志，今天去金茂情况怎么样?”

“去了三趟了，一直跟客户磨叽，可他就是不吐口，”王志郁闷地长叹了口气，“说起来真气人，我离他近点，他就朝后撤撤，我几天不搭理他，他又来跟我联系，好像还想开过来。”

“哈哈，那他就是嫌你分量不够嘛，我看这也是你们在外边开展工作的不便之处，”张松海轻松地往厚实的沙发靠背上靠了靠，“这

样吧，小朱你回头再给王志印名片的时候，直接把头衔换成营销总监。”

其余人不由得一愣，按照公司总部下发的新的岗位安排，营业部总经理下面有两个类似于原先副总经理的职位，分别是运营总监和营销总监，运营总监负责营业部的合规管理和日常后台业务，类似于电脑部、交易部、财务部这样的后台部门统归运营总监管理，而前台的业务包括营销、客户服务等，则由营销总监管理。张松海这番话，听上去意思是仅仅把名片上的头衔换一下，省得出去谈客户谈不下来，但背后究竟有没有深意，恐怕谁也不知道。

“哟，”小朱不无醋意地刺了王志一下，“这下可成了小王总了。”

“这样合适吗？”王志嗫嚅道，“之前好几个客户都问我是不是冒牌的，怎么营销主管这么年轻，现在倒好，又成了总监，会不会有点儿戏？”

张松海工作干到现在，还从没有人当面说他的主意儿戏，他一下子愣住了，但立刻就笑了起来：“这是在解决问题嘛，你在外边跑客户，还要负责营销员工的录用、培训，做的是营销总监的工作，但又没有职务上的名分，做起事情来难免束手束脚，客户也觉得你不够分量，所幸放权给你，万事有我呢，你们只管去拼去闯。”

王志心里不由得一阵冲动，恨不得把自己心窝子掏出来给张松海看，但什么话也说不出，只不住点头，眼泪都涌出来了。

“我知道前台工作不容易，”张松海严肃起来，皱着眉头说道，“这种行情，这种世道，营销活动很难开展，就因为如此，我们才应该在最低谷的时候打造我们自己的营销团队。有人劝我直接从别家券商那里挖人，甚至连整个团队都拉过来，那不是我的思路。我们必须

打造自己的营销团队，必须建立起一个能打硬仗的销售集体。”他顿了一下，瞄了一眼其他几个员工，“现在市场是低迷期，我们着手干这个，看上去早了点，似乎在养闲人，错了，这才是真正的锻炼。”他用力盯着王志，问道，“你干了两个多月，有什么收获？”

也不待王志回答，他直接又道：“证券从业人员的核心和根本是什么？就是客户。不接触客户，永远不可能是这个行业的人才。只有从营销入手，在客户身边摸爬滚打过，才知道真正的客户需求，才知道什么是服务，什么是专业素质。像我们现在这个样子，今年日子很好过，为什么？那就是几个大客户在顶着，别人家的大客户这种行情死得死，跑得跑，只有我们家的几个大客户，反而做得风生水起。外边不知道多少人惦记着我们这批客户，不知道有多少个像王志这样的年轻营销人员天天围在这批客户身边，我们不打造这样的队伍，以后怎么发展？”

整个会议室一片死寂，李硕清嗓子的声音响起的时候吓得对面的小朱小脸煞白。

“企业的核心是追求利润，”张松海继续说道，他的声音回荡在会议室的上空，离所有人那么近，又那么远，“所以，企业必须把工作的重心向创造利润的部门倾斜，营业部的前台，在今后的发展中，就是创造利润的部门，营业部的后台，就是提供后勤服务的部门。我们前后台工作要密切配合，才能把各项业务做好做扎实。”

说完，他似乎也觉得说得太过于正式了，又补充了两句：“当然，我们的前台才刚刚起步，王志能够勇敢地站出来，是个男人的样子。这样吧，这次春游，奖励你可以带上你的小女朋友。哈哈。”说完，他自己也乐不可支。

会议室气氛一下子轻松下来，李硕笑道：“我还没见过王志的女朋友呢。”

“我见过我见过，”许萍举着手道，“是楼下客户的女儿，真想不到他女儿这么漂亮，很白的，很可爱。”

“那就这么说定了，”张松海岔开了话题，人就轻松多了，其实从本意上，他也不愿意营业部真的前后台一团和气，管理上反而有些困难，倒不如前后台有些矛盾，但又不伤筋动骨，他两边都能摆平，恩威并重，这个管理的工作就好干多了，“我还是建议上山啊，这种时节，漫山遍野都是绿色，绝对心旷神怡。”

“张总，人家都还满仓股票呢，”小朱幽怨地望了张松海一下，“漫山遍野都是绿色，我们都输成什么样子了？”

“啊哟，小朱还满仓啊？”李硕嘴欠地说道，“巴菲特说了，只有在退潮的时候，才知道谁在裸泳，怪不得你想去海南呢。”这话正顶在小朱的胸口，她张了张口，想说什么话反驳又强行忍住了。

“小朱想去海南？”张松海问了句，看到小朱点头，又继续说道，“10月国庆节之后去，那时候人少，费用也便宜。其实海南有点紧张，双飞两天实际上很累。我们工作关系，周日晚上必须要回上海，不然出点问题，开不了门，那就麻烦大了，周五晚上飞走，周日晚上飞回，其实很辛苦。”

“如果要爬山的话，去哪里？”王佳问道，她想既然张松海定了去哪里这个讨论就简单多了，“周边的山还真不多，佘山不算的话。”

“小金橘也是橘子啊？”张松海说了句冷笑话，“佘山哪里是山？我想想啊，周边的山有无锡的灵山、舟山的普陀山、常州的南山竹海，都是不错的地方，但这些年我们基本上都跑遍了，莫干山是避暑的，要不我们干脆远一点，黄山！”

“黄山？”大家都吃了一惊。“汽车还是火车？”王佳问道。

“我上次去是自己开车去的，”张松海道，“安徽段的高速去年国庆节通车的，但是浙江段还是要在杭州那边底下绕的，翻下地图就知道。我们包个大巴吧，开过去大概7个小时不到的样子。”

“这么久啊？”许萍问道，“那我们下午收盘了就走？”

“当然了，收盘走，晚上10点多到，住黄山市区，”张松海笑着说，“第二天一早上山，剩下的事情我们财政大臣说了算，你们看如何？”

看到大家齐声说好，张松海眯着眼睛望着对面的墙壁，脑海中浮现出“观雪观云观风景，谢天谢地谢佳人”这句话来。

实用的管理学小游戏

杀人游戏、贝尔宾团队角色测试，现代管理学必备。

市场情绪跟事实的非理性背离，往往意味着阶段性底部或者头部的来临。

过完“五一”长假的第一个周五，也就是2005年5月13日，刚过下午收盘，整个营业部就忙起来了，王志带着几个营销部的员工负责清理一楼的散户大厅，许萍、小朱负责大户室，李硕负责机房，都行动开来。王佳中午就已经将需要采购的东西都买了回来，女人毕竟比较细心，除了吃的用的，还准备好了医用纱布、云南白药、感冒药甚至还有晕车药，整个营业部一片喜气洋洋。

15分钟不到，除了楼上李国威他们几个，其余客户都已经走光，大家也都把衣服换好，电梯下楼，站在大厦门口，静等大巴车过来。

张松海上身穿着一件灰白横条纹的长袖圆领衫，下身是十分笔挺的牛仔裤，肩膀背着旅行背包，一身行头透出一股轻松惬意。小朱和几个女同事在他背后指指点点地笑，大概是从未见过领导这副打扮。

“小朱，你这可真是去春游啊，”李国威凑近小朱笑道，“这一身鲜艳的黄颜色，多招蜂引蝶啊？”

“去去去，”小朱也跟他开玩笑开惯了，见他凑过来直拿手推他，“我们女孩子在一起聊天，你来凑什么热闹？招蜂引蝶没想到来了个苍蝇呢。”

“啊哟，你看你把我愁的，”李国威也不以为意，依然死皮赖脸，“晚上我要好好敬你几杯，喝个大中小三个交杯酒，让你知道你李大哥也是有很多优点的。”正要手舞足蹈的时候，背后被人拍了一下，回头看，凌峻峰周东明杨文兴已经到了。

“嗯？怎么没见宦仕臣？”李国威纳闷，“刚才还看到他呢。”

“他说家里临时有事不来了，”凌峻峰眯着眼睛道，“他不去刚好，正尴尬呢。上次配资的事情没带他玩，大家都有疙瘩，这下挺好，咱们哥儿几个刚好一桌，说好了，晚上我不跟你睡一个房间，你那呼噜我受不了。”

“听到没，小朱，”李国威厚脸皮地问道，“晚上他不跟我一个房间！”

“你这人太没正经了？”小朱的小脸憋得通通红，恶狠狠地说，“我有你老婆的电话，你当心我直接跟她说！”

“你怎么能有他老婆的电话？”周东明好奇地问道，“你这锄头抡得厉害了。”杨文兴也一脸笑容等答案。

“他自己前几天领着他老婆又开了个户啊，”小朱解释道，“总归你再惹我，我就告诉她。”

就这样说着闹着，华鼎鑫、梁鸿宾也到了，大巴车也在这时到了。

王佳、许萍这会儿正在台阶前跟王志聊天，王志小声地问许萍：“我怎么记得赵爱国以前组织营业部一起去过黄山啊。”

许萍愣了一下，“不是，那次是去九华山。没事你提这个人干吗？”说完就往大巴车走。

“嘿！嘿！快一点，”王志也连忙招呼营销部新来的几个小伙子，“把大包裹装到行李仓里，把水记得拿出来放在车上，哦，对了，还有扑克牌和那两大包吃的。”

王佳一边跟着许萍朝车门走，一边顺手把装药品的包塞给了王志：“这里都是药，晕车药我已经拿出来了，你塞个自己记得的地方，到黄山给我。”也不管王志听懂了没有，就被拽上了车，许萍边上车边喊：“王志，你的小女朋友呢？”

“嘿嘿，”王志不好意思地笑了笑，朝旁边指了指，“在那边呢，有点怕生，你们别老拿她开玩笑。”

刘海儿果然就在正门口的右手边稍远的地方，眼睛几乎没有片刻离开过王志，看到王志指着她跟同事说话，立刻脸一红，朝一边扭去。

“哈哈，”王佳和许萍就坐在靠近车门的窗口，她俩不知道嘀咕了些什么，王佳把头探出来，冲着稍远处的刘海儿大声喊道：“小妹妹，你先上来！”

刘海儿一时还没反应过来，直到许萍也凑趣似的加了一嗓子，才知道真的是叫自己，她有些手足无措地看了看王志，蹭着步子走到了大巴的车门边，无辜的大眼睛眨巴眨巴，不知道是该上去还是不该上去。

“你就上去吧，就坐在她们后边，那是许萍许老师，跟你说过的。”王志冲刘海儿点点头，“去吧，没事。”

“我见过许老师的，”刘海儿一时间羞涩少了许多，“那我先上去了？”她今天明显精心收拾过，粉红色的小双肩背包搭配一身淡蓝色的轻便运动衫，背带上还挂了一个斑斓不失可爱的小老虎。雪白的

运动鞋一尘不染，长长的头发用一根粉色绒布随意但不随便地扎着，额头角还有一个Hello Kitty的粉色发卡，在阳光的映照下，皮肤白得耀眼。

“上个车还要请示王志啊？”张松海已经跟几个客户走了过来，“看来王总监管理得当。”说完也不停步，直接就三步上了车，旁人一阵子嘻嘻哈哈乱笑。

一时间上车坐定，大巴车门缓缓驶进了滚滚车流，车厢内热闹喧天。

“王志，我们的零食你放在哪里了？”这是小朱的问话。

“哎呀，我忘记吃晕车药了。”许萍咋咋呼呼的一声惊叫响彻整个车厢。

“张总，表演个节目吧。”这是李国威在瞎起哄。

“啊？你们把象棋也带来了？”这是凌峻峰感慨周东明和杨文兴的效率，就这几分钟工夫，俩人已经杀将起来。

“停，停，停，”张松海起身喊道，“咱们要开7个钟头呢，路途漫漫，无心睡眠，要安排些节目来助助兴。嗯，这样，王志先给我们介绍一下你旁边这位来宾，咱们大家都还不认识呢。”

“对啊，王总管保密工作做得太好了啊，”李国威站着起哄道，“上次让他带小女朋友过来玩儿，说什么也不肯。原来这么可爱漂亮，怪不得藏着掖着呢。”

“你说这话，王志当然不敢带来，”小朱在旁边使劲戳轮胎，“谁不知道你李大少，花心萝卜不用提。”

“哥儿几个，你们说，”李国威回头问凌峻峰和抬头看戏的周东明，“这话里头有没有一股酸味道？”说完自己也乐了。

“酸你个大头鬼，”许萍笑着说，“谁不知道你想小朱都想疯了，只不过我们小朱对你从来不正眼看，趁早绝了你的念想。”一时间车厢内哄堂大笑。

刘海儿此时反倒落落大方了，见众人笑过，直接站起来，冲着大家一鞠躬：“我叫刘海儿，就是这个的刘海儿。”一边说，一边在额头上比画了一下，“嗯，嗯，”想了半天不知道说什么好，冒出来一句，“跟王志交往半年多了。”大家又是一阵哄笑。

“那到什么程度了啊？”李硕插嘴问道，“A拉手，B接吻，C那个什么。”

“庸俗啊，庸俗。”王佳做痛心疾首状，“刘海儿别搭理他们，王志你坐他们那边去，我们跟刘海儿好聊天。”不由分说将王志赶到了男人们那边。

就这样笑笑闹闹，大家分成了好几拨人，一拨是女人，王佳刘海儿许萍小朱她们坐在最前头，叽叽喳喳不知道在说些什么；一拨是凌峻峰李国威，跟李硕一起围着看杨文兴和周东明下象棋；张松海和华鼎鑫还有梁鸿宾在中间占了一排，梁鸿宾是出名的开车不累上车就睡的人，眼皮子打架早就撑不住了，所以他一个人占了两个位子已经呼呼；最后的一拨就是王志带着五六个营销员工，正在大呼小叫地说上个月的业绩。

“王总监，”张松海喊道，“组织大家搞个小游戏吧。你上次不是去总部做营销培训了吗，这种小游戏拿一个出来啊。”

“几个人玩啊？”王志问道，“都参与？那就来杀人游戏吧？”

“什么游戏？”这下连凌峻峰都来了兴致。“哦，杀人游戏，我玩过，”李国威嚷嚷，“就是互相骗，对不对？”

“差不多是这个意思，我来当法官，你们只要听我的指令就行了。”王志兴奋地找了一副扑克牌，数了数要参与的人，还是几个熟面孔参加，刘海儿被许萍死拉硬拽着也参与进来了。

就这样玩了几轮，张松海被干掉了两次。

“哈哈！”凌峻峰调侃张松海，“张总今天明显过于兴奋，没有发挥平时内敛的水准啊。”

“我哪敢内敛啊，我就怕自己太出色直接就被杀手毙掉，没承想第一轮就被搞定了，后面还又被盯上，失败失败啊。”张松海配合着做出各种沮丧表情。

“没错，你总算摆正自己的位置了。”华鼎鑫笑着说，“就因为你太狡猾！”

大家一路说一路笑，旅途中倒也不寂寞。等到了7点多钟天一黑，车里的人陆陆续续就都睡觉了，张松海跟华鼎鑫还在有一句没一句地聊着。

“那几个公告看了吗？”张松海问道，“感觉如何？”

“你说‘五一’期间的那两个公告？”华鼎鑫道。那两个公告是上个月29日证监会发布的《关于上市公司股权分置改革(注)试点有关问题的通知》和5月8日交易所和登记公司发布的《上市公司股权分置改革试点业务操作指引》。

“不只是证监会和交易所的，三一重工(注)10号出自己的方案了，”张松海看着一片漆黑的窗外，“你感觉如何？”

“我感觉不是很好，明显市场是在当利空消息读，”华鼎鑫摇摇头，“这礼拜跌了50多个点呢。还好我这边现在基本空仓。”

“三一的公告我仔细看了好几遍，”张松海叹口气道，“每10股送3股，再加8块的现金，周三直接封死板，说明这个方案真的不错啊。但为什么大盘反而级级走低呢？”

“还是担忧啊，”华鼎鑫道，“要知道这是多少非流通股啊，就这么一送一给钱，就能卖了？那些持有上海本地股的小家伙们怎么过？我感觉让得不够。”

“怎么还不够？”梁鸿宾不知什么时候已经醒了，在听他俩对话，“你想想2001年那时候，首发直接国有股市价减持，比这个方案如何？如果现在这种对价模式都觉得不能接受，那流通股股东也未免把自己看得太高了。”

“老梁什么观点？”张松海问道。

“我的观点很鲜明，”梁鸿宾压低自己的声音，“现在就是大机会，百年不遇的大机会，你看吧，现在跌得欢腾，等到将来回过神儿，肯定是股改一个涨停板一个。我是已经做好准备了。”

“你满仓了？”华鼎鑫隔着张松海的座位伸头问道。

“那块已经满仓了，就今天下午。”梁鸿宾闭着眼睛道，“同方涨停买不上，金牛停牌不交易，其余两个三一和紫江基本上是各一半。”

“你手脚真麻利啊。”华鼎鑫佩服道，“你这次一点也不保守嘛。”

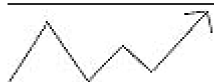
“他本来也不保守，”张松海笑着说，“只不过是不见兔子不撒鹰，不见鬼子不拉弦。”

“期待有个好收成吧，”因为车上人多，梁鸿宾也不敢多说，“这把我们是已经Showhand了！”

---

1. 股权分置改革：所谓股权分置，是指上市公司股东所持的向社会公开发行的股份在证券交易所上市交易，称为流通股，而公开发行前股份暂不上市交易，称为非流通股。这种同一上市公司股份分为流通股和非流通股的股权分置情况，为中国内地证券市场所独有。2005年，为了解决股权分置的弊端，证监会全力推动股权分置改革。大股东以支付流通股股东对价的方式，实现自己持有股份在将来陆续全流通。股权分置改革直至今日也并未进行完毕，还有一些个股由于历史原因至今未进行股权分置改革，在证券市场上，此类个股的名字前面均有S标志。
2. 三一重工：上市公司。后文的金牛为金牛能源，同方为清华同方，紫光是紫江企业；上述四个公司为第一批股权分置改革试点公司。

观雪观云观风景，谢天谢地谢佳人



股改的启动就是大牛市的启动。

在很多人看来，干投机的人，每天做着这个世界上最尔虞我诈的事情，不知道内心要脏成什么样子。其实每个人的内心，都会渴望把一份最干净的东西，留给自己。

我要把我的爱情，我们的相恋，挂在可以触手的最高的地方，它在我的心里，就是最高的，挂在那里的项链就是见证。

听到梁鸿宾嘴里的“我们是已经Showhand了”，他俩才心里咯噔一下。他们之前跟王晓宁一起各自凑了150万，通过银行渠道配了2000万，利率方面只有10%一年。王晓宁毕竟不敢跟张松海完花样，所以才能有这么合适的利率。梁鸿宾这话的意思就是他们的2600万，已经全部变成了股票。这笔钱“五一”长假之后就已经全部到位，当时就说好运作是由梁鸿宾一手打理。

张松海和华鼎鑫对视一眼，黑暗的车厢内看不清对方的表情，只从彼此的眼中读出了一丝赌博的狠劲儿。

“张松海长出一口气，“老梁够果断，佩服佩服。”

“不光如此，口风还是如此得紧，”华鼎鑫也暗自叹服，“跟他一路开车过来，愣是一个字没跟我提，不过这也好，真事先我们几个商量，反倒不见得有个决断。”

“当断不断，反受其乱，”梁鸿宾的声音一丝也没有走形，“等着看吧，海一般的资金涌过来，想赔钱都不容易。”

“赔钱不赔钱那是后话，但我支持老梁的这种做法，”张松海低声称赞，“我记得有谁赌博的诀窍就是关键时刻敢下注。再说了，海一般的资金，不就在身边嘛。”

华鼎鑫心里也是如此想，既然搏了，干脆就玩个大的，下周就把自己这块资金找机会满上，顺便帮自己顶顶盘子，当下在车上也不多说，只是跟张松海扯闲篇。

“黄山你来过没？”华鼎鑫问道，“我还是第一次来呢。”他把脑袋靠在靠背上，眼睛都闭了。

“我来过啊。”张松海也把眼睛闭上，那美丽的一幕仿佛过电影一般在脑海里闪动。

那是个阳光明媚的冬日，张松海和谢佳人在前一日雪停之后上的山。第二天一大早，两人穿着天蓝色的冲锋衣，看过日出之后就往光明顶走。台阶上都是冰。

谢佳人脚步轻快地走在前面10多米处，“空气真好啊。”她做着展翅欲飞状，冲空旷的山谷大喊着。

早晨的山路十分空旷，刚过春节，又是雪天，山上的游人十分少。

“上次你说过，只要不在上海，你的心情都很轻松，都好比快乐飞翔的小鸟，”张松海也情绪高涨，“以后经常出来玩玩吧。”

“好啊，”谢佳人答应道，“要知道这是我第一次来黄山呢。人都说五岳归来不看山，黄山归来不看岳，果然名不虚传。昨天一路上

山，奇松怪石层出不穷，唯一遗憾的是昨天有雪，没有看到日落。”

“日出看到了就是了，”张松海宽慰道，“给自己留一点遗憾，作为下次再来的理由，你说呢？我大学的时候来过黄山一次，不过那次真苦，走着上走着下。你知道黄山名字的来历吗？”

“不知道，”谢佳人头也不回地继续朝前跑，“我们今天的路程非常长，你可不要掉队！”

“放心吧，我的谢总，”张松海笑眯眯地不紧不慢地跟着，“这里原本不叫黄山，叫什么名字我也不知道。”张松海边走边聊，“还有张百科不知道的东西？”谢佳人做出惊讶状。“哈哈，我不知道不是很正常？我不知道的东西多了。”看到谢佳人微红的鼻尖，张松海关心地问道，“冷不冷？”

“不冷，”谢佳人被他看得有点不好意思，转头继续走，“你还没说呢，为什么叫黄山？莫非是‘荒山’的谐音？”

“不是，这里是传说中的轩辕黄帝得道成仙的地方，唐玄宗的时候，李隆基把山命名为黄山。”张松海解释道，“所以你看，这里还有什么轩辕峰、炼丹峰。”

“这个唐玄宗真是可爱，到处都有他的影子。”谢佳人不由得想起昨天晚上跟张松海喝红酒，最后喝多了一定要他背《长恨歌》，脸上也红了。

张松海知道她脸皮薄，看到她说漏嘴了，也只抿嘴一笑：“今天我们要爬的山路可真不少，从北海出来，先从飞来石绕道，然后是光明顶、一线天、百步云梯到迎客松，最后从玉屏楼坐索道到慈光阁下山，刚好就在温泉口。这是昨天问过你的，你可别临时打退堂鼓。”

“切，我最担心的是你掉队，”谢佳人一甩头，又加速了几步，一边走一边问，“你这个路线一共要走多远？”

“多远不知道，估计差不多10公里山路吧，我早上等你的时候问宾馆的服务员，他们告诉我说天都峰现在封闭，不然我们至少要走到下午四五点。”张松海笑，“其实我怕你打退堂鼓不是怕走山路。”

“那你怕什么？”谢佳人迷惑地转身问道，旋即就明白了，红着脸瞪了他一眼，“男人脑子里都是这些东西么？”

“这明明是你昨天答应的啊。”张松海坏坏地笑道，“这个季节泡温泉真的是别有滋味，你想想看，外面飘着雪花，我们在热气蒸腾的温泉池里，满头大汗。这是何等有趣？更何况有那么多有特色的池子，有美容的、有瘦身的、有保养的、有……”

“得了得了，”谢佳人笑着道，“你知不知道你现在很像诱惑小白兔的大灰狼啊？”说完也不待张松海回答，大踏步朝前走去。

山路的台阶上都是薄冰，他们走起来还确实是有点费力，等走到排云楼的时候，两人都已经微微冒汗。在休息区，张松海递给谢佳人水，自己则跑到抽烟区抽烟。烟圈升腾间，他远远看着谢佳人的背影，一蓬秀发从冲锋衣的帽子里倾泻而出，不由得痴了，要呵护她一生一世、保护她一生一世的念头就在这一刻不可遏制地生出来。

正恍惚间，谢佳人转过头来，冲他挥手。看得出，她的心情极好。张松海忙把烟头掐灭，走向谢佳人。“领导找我？”张松海立正了一下。

“别偷看我，别以为我不晓得你在想什么。快走快走。”水瓶挡着略有羞涩的脸，谢佳人不由分说就把他朝路上推。

张松海哈哈一笑，用力抓住她的手，边走边道：“你看那块石头，眼熟吗？”

“张百科还要考我啊？”谢佳人拿眼角斜了一下，“那是我最喜欢的87版《红楼梦》片头的那块大石头。”

“我小时候看《红楼梦》看不懂，唯一看得懂的就是第六回的前半段。”张松海正色说道，“没办法啊，那时候刚上初中，文化程度也低。”

“第六回？”谢佳人心里不由得跟着数着，“第一回是贾雨村，第二回冷子兴，第三回黛玉进府，然后是葫芦案和太虚幻境，”低声数到这里，用力啐了一口张松海，“亏我还以为你说得认真，以前你不是这样啊？怎么现在这么多油嘴滑舌的时候？”

“后悔了吧？”张松海从装正经中回复嬉皮笑脸，“这便是上贼船容易下贼船难。说真的，似这存在千年的大石头，不知见过多少人间喜怒哀乐，却兀自屹立不朽，纵然奇形怪状，却亘古不变，也算是人间一奇。”

“只不晓得上面是否真的有字，”谢佳人低语道，“你说，《红楼梦》里你喜欢谁？黛玉还是宝钗？”

张松海愣了一下，说道：“当然是黛玉。”

“原因呢？”谢佳人追问。

“孤标傲世偕谁隐，一样花开为底迟。”张松海感慨道，“这便是黛玉的质，叹人海知音难求，如此自负有才的理想主义者，带着满身不为世俗所理解欣赏的执着和寂寞，想想就那么近，离我的心那么近。”

谢佳人瞪着眼睛望着张松海，不知不觉脚步已经停住了。她从未奢望过这份爱情有所谓的地久天长，也许最初源于一次酒后的放松与放纵，然后是彼此强烈的吸引，但直至这时，她才庆幸这世上还有一个这样的男人，可以欣赏自己不被人所理解的倔强和寂寞。有这样一个知己，还有何求呢？

“我从未想过有一个人，尤其是男人，会像你这般喜欢林黛玉，”谢佳人轻轻说道，“还记得在太平山上吗？当时我说过，我对你没有所求，可跟你在一起的时间越长，我就越有索求的冲动。现在想想，自己真正最需要的，反而是你那种对这份感情的欣赏。挺有意思的，也许打动我的，正是这个吧。”

“看不穿黛玉的美，只能说明眼光太差，”张松海抬头望着被山雾笼罩的飞来石，握着谢佳人的手继续走，“很多话，我想说，但从没说，因为觉得没必要。在很多人看来，我们这些干投机的，每天做着这个世界上最尔虞我诈的事情，不知道内心要脏成什么样子。其实在我们的心里，都渴望有一份最干净的东西，留给自己。在我心里，那份最干净的东西，就是你，就是你我之间这份感情。”

谢佳人不再说话，只是牵着张松海的胳膊，一步一步。张松海也不再言语，默默往前。一种相知相合的默契在两人之间流动，两人的步伐节奏越来越和谐。就这样这一路上光明顶，穿天海，到鳌鱼峰。光明顶上其实没有什么山，只是个大平台，天都峰每年自12月1日就关闭，一直到来年4月才开，所以他们一路走来，所谓登山远眺的景色倒真的不多见，鳌鱼峰反而是他们经历的第一个可以登山远望的地方。

其时已经日近正午，太阳虽然被云雾所扰，依然将金色的阳光遍洒大大小小的山峰。谢佳人一直往上，一直到鳌鱼背的背头。张松海在他身后直叫“小心小心”，她也不答，继续一点点往上爬。昨晚的雪早就凝成了冰，被太阳晒了一两个钟头，开始融化，变得越来越滑。张松海看出她是要朝最顶端的那个早已废弃的栏杆走，旁边刚好

有棵山松树，又细又直，很明显，这段20米左右的路已经荒废了很多年，几乎没有人走过。

终于，谢佳人走到了最顶端，靠着那个栏杆，回头冲张松海笑。张松海纵然想过去，却无奈地方太小，挤不下，只会平添危险。他只能大声喊：“小心，你要小心啊。地上太滑了，你慢慢走过来。”

谢佳人答应了一声，转过身去，把冲锋衣的拉链拉开，拿出了什么东西。张松海远远地看着她，虽然不知道她具体在干什么，但他猜得出。

也就是三五分钟时间，谢佳人开始原路返回，张松海就在这边尽头小心翼翼地把她扶过来，好容易走到正常的山路上，张松海埋怨道：“非要去冒险吗？你把我送你的项链挂上去了？”

“嗯，”谢佳人开心地笑着，仿佛完成了一件了不起的事情，像18岁的少女，“我把它系在那里了。”

张松海一时间百感交集，内心感受到一种深深的震颤，嘴上却没心没肺地道：“你是不是看着挂了那么多锁，心里痒痒啊？”又装出惋惜地道，“你知不知道那根项链花了我多少心思挑的？”

“是吗？”谢佳人道，“你知道项链的寓意吗？”

“当然，项链就是相恋，”张松海脱口而出，“这正是我的一片心思啊，结果你把它给挂在那么高的地方，再也没有人爱护，呵护。”

“你不就是想让我说出口吗？”谢佳人故意说道，“我才不信你猜不到我在想什么，要知道我可是把你当作自己的知己，也把自己当作你的知己，所以你心里想什么，我一猜就准。”

“哈哈，”张松海露出得逞的得意，“我就是想让你说出来。”还大声唱道，“只是，爱要怎么说出口哦，我的心里好难受……”

“我要把我的爱情，我们的相恋，挂在可以触手的最高的地方，”谢佳人一字一句，“它在我的心里，就是最高的，挂在那里的项链，就是见证。”她直视着张松海。张松海的心像被针扎了一样，涌出一股热血，瞬间暖透了整个胸膛，“我也是。”他重复着。

两人依偎着一路走下山，谢佳人本来无论如何也不愿意跟张松海在大庭广众之下一起泡温泉，但经不住张松海软磨硬泡，最终两人在温泉池里待了一个小时。晚上，谢佳人要求张松海：“你对今天一天的活动做个总结。”又补充了一句，“不许加温泉的内容。”

张松海轻吸了口气，直视着谢佳人：“观雪观云观风景，谢天谢地谢佳人。”

投机的档次



赌徒的毛病是只愿意相信自己，不愿意相信别人。

散户们，想从这市场里面挣点柴米油盐；大户们，想从里面掏个牛黄粪宝；真正的牛人嘛，恐怕也就视炒股为数字游戏罢了。炒股的境界肯定有很多种，但殊途同归，万事万物的道总是从一为本，所有的学科、学问、项目，追究到极致，都只能向哲学去寻找答案。

张松海的美梦伴随着大巴车的刹车声结束了，窗外夜色深沉，他只认出这是到了某个停车场。随着车门缓缓打开，许萍和王佳先跳下了车。这里已经是黄山市区，他们住的酒店就在屯溪出口不远处，名字叫宝来半岛大酒店。

除了几个营销部的小伙子，其他人都人困马乏，毕竟7个多小时的长途车，还是颇费体力。张松海没有急着下车，望着窗外，显然尚未从刚才的回忆里完全走出来，一直等到人都下去，华鼎鑫拉了他一下，他才站起来，跟华鼎鑫一起下车。

王佳跟许萍已经去酒店前台办理入住手续，一大堆人就站在大厅里热闹地聊着。梁鸿宾和华鼎鑫、张松海三人坐在角落的沙发上抽烟，憋了这么长时间总算可以过把干瘾。“快来领房卡！”许萍从前台跑过来，手里拿着一大摞子房卡，“王志，你们营销部的，你拿去给他们。凌总跟李硕一个房间，这是你之前跟我申请的，我保证李硕不打呼噜；周总和杨总一起，华总跟梁总没问题吧，我们几个女的稍

微等一会儿，那边还在登记。哦，对了，这是张总的单间，这里单间竟然跟标房还不是一个楼层呢。”说话间许萍已经将房间分配完毕。

“不对啊，许老师，”王志刚把房卡发过去，就又回头找许萍，“没我的啊？”

许萍笑而不语，看着小朱把刘海儿拽到一边说悄悄话，见刘海儿的脸倏地红彻底，王志也明白了，立刻解释道：“许老师，我的大姐，真不是你想的那样。”

“你笨死了，还不趁着机会把生米煮成熟饭？”不知道什么时候李国威又晃了过来，“这是多好的机会啊？亏你还是干股票的，时机，懂么？Timing！”

“你别出馊主意了，”张松海也踱了过来，“别给我开单间，不在一层多不方便，你跟王佳说，换成标间，我跟王志一个屋。”说完又像想起了什么，“你不打呼噜吧？”这话是冲着王志说的。

“我……”王志尚未回答就被小朱插嘴打断了：“张总您这不是棒打鸳鸯么，刘海儿虽然脸红，可也没说什么啊，您这么一掺和，得，小两口今天算是牛郎织女，望穿秋水。”

“啊哟，合着我当了回王母娘娘啊？”张松海哈哈大笑，一旁的刘海儿恨不得找个地缝钻进去，恨恨地瞪着王志，随后猛地一跺脚，抓起小朱手里的房卡，转身就跑了，边跑还边说：“我跟小朱姐姐一个屋！”人群中立时爆发出哈哈大笑，李国威还在凑热闹：“小妹妹，你怎么这样？你抢了我的小朱姐姐啊……我住哪屋啊，许老师，许老师？”

大家全在同一楼面，把行李包裹扔在房间就下楼准备吃饭，此时已经是晚上11点。还好就在酒店斜对面，还有家本地人开的风味馆仍

然开着门。满满当当，找了三个台子拼在一起，大家点了些特色菜，一顿胡吃海塞。

吃完饭出来已经是12点出头，可能是在山区，这里的晚上特别凉，大家三五成群往酒店走，只听得凌峻峰还在组织一会儿打牌。张松海摇摇头，跟华鼎鑫道：“这帮人精力真好，我这会儿只想睡觉。”

“我倒是奇怪，你说我跟老梁这都快40的人了，顶不住，想早点休息也就罢了，怎么你才30岁，也没有那些年轻人的跳脱呢？”华鼎鑫笑着问，“怪不得别人都对你十分好奇呢。”

“好奇什么啊，”张松海伸了伸懒腰，“我习惯早睡，况且，明天还要爬山呢。”

“我一点也睡不着，”华鼎鑫叹口气，“刚在车上不觉得，下了车想起来咱们已经showhand啦，怎么想心里怎么不踏实，我跟老梁就在屋里说话，你不来？”

“就你不踏实，我看他心里笃定得很，”张松海看了一眼走在前面不远处的梁鸿宾道，“老梁，安慰老华的任务就交给你了。”

“不是安慰，是坚定他的信心。”梁鸿宾前面就听到了华鼎鑫的话，“他不踏实是因为操作人不是他而已。这倒不是他信不过我，其实赌徒都有这个毛病，咱们都知道。”

“什么毛病？怎么我就不知道？”华鼎鑫好奇地问，顺手把烟屁股丢在了马路牙子上，“再说了，我赌性也不重，不能算赌徒。”

“毛病就是只愿意相信自己，不愿意相信别人，”张松海拍拍华鼎鑫的肩膀，“我说得对不对？”

“这话一针见血，”梁鸿宾哈哈大笑，“我自打牌就发现，凡是赌徒，看底牌必须自己来，下注也必须自己来，赢人筹码必须自己拿，只有输钱的时候，才痛不欲生地不想看，你想想，这是不是毛病？”

“你这话说得也有道理，”华鼎鑫也笑了，“我这会儿想着，真要是让我操作，恐怕这一两天也要满仓进去了，这个位置，纵不是底部，也离底部不远。”

“那不就结了？”张松海摇头道，“那你还纠结什么？再说了，老梁买也买了，所谓伸头是一刀，缩头也是一刀，你就认了吧。”

“这话怎么听得这么别扭呢？”华鼎鑫还在琢磨的工夫，张松海跟梁鸿宾已经进了大厅。张松海的房间刚好朝东，清晨第一缕阳光直射进来，即便有一层薄纱挡着，也还是懒洋洋地照在他的脸上。这是张松海近期为数不多的自然醒，他下意识地坐直了身子，这才醒悟是在黄山脚下的宾馆，看了一眼隔壁的床，还是昨晚的样子。“好小子，竟然真的一夜不回来。”张松海一掀被子就下了床，一时间洗漱完毕，收拾了衣物，走下楼来。

餐厅已经被营业部占领了。华鼎鑫和梁鸿宾显然已经吃完，正靠着窗偷偷摸摸抽烟，周东明、杨文兴、凌峻峰、李硕四个人一桌正在吃，后边紧挨着的一桌就是王佳他们几个女的，旁边刘海儿单独一个人坐在位子上，不远处，王志正在煎蛋的台子前等着。张松海不由得一笑，一屁股坐在刘海儿对面。

“我爆料啊！”张松海语出惊人，“我爆料，赶快你们几个，谁想听，给钱。至少五毛！”

“哇，新鲜新鲜，全世界最不八卦的人竟然要八卦了。”王佳乐不可支，“我们早就知道了！就你以为是爆料。大领导，这下挣不到

五毛了。”

“你知道我要说什么？”张松海一脸狐疑，“小刘这表情也不像啊。”

“别瞎说，刘海儿人家还小，您别带坏了她，”许萍早饭吃的是牛奶面包，“当然了，王志更怕你带坏了他，所以压根儿不敢回屋睡觉。”

“姐姐！”刘海儿已经坐不住了，“你们再说，我就跑了，这个死王志。”她羞红的脸上一脸愤愤之色。

“王志跟我们聊天聊得晚，没好意思回屋再打搅你，”王佳解释，“就跟李国威睡一屋了，本来安排的就是他跟李国威一间，后来你说让他跟你一屋，那刚好让李国威晚上自己呼噜自己，没承想，最后还是让你单飘了。”

说话间王志已经拿了一大堆吃的，“哟，看看王志，”这是小朱的声音，“真知道疼自己的女朋友啊。”

“李国威呢？”张松海问道。

“他还在睡觉，”王志回答道，“他喜欢睡懒觉，那次去宁波，每天都不吃早饭，直接早午饭一起吃。这个给你，我知道你喜欢白煮蛋。”最后一句话是跟刘海儿说的。

“俩难兄难弟啊。”张松海笑了笑，起身去拿吃的，刚巧许萍也站起来，他虚摁了一下许萍，“我去拿吃的，你还要点什么？我一并带过来。我记得你早餐喜欢西式的，其实榨菜白粥真的很好吃。”

“我自己去，还想多吃点，一会儿要上山，中午那顿饭不知道哪里打发呢，”许萍冲张松海摇摇手，“我估摸着，按照我们今天的方

案从白鹅岭上去到北海，中午去排云楼吃饭，估计那不是中午，至少到一两点钟了。”

“那就饿晕李国威，”小朱恶狠狠地夹起最后几根炒面，“就他喜欢胡扯。”而此时刚刚起床的李国威在屋里不停地打着喷嚏，浑不知别人已经诅咒他好几十遍了。

吃好饭，退好房，大巴车一路顺利开到黄山脚下，按照既定方案，大家轻装上阵，除了必备的水和一晚上换洗的衣服，还有在黄山弥足珍贵的方便面，其他乱七八糟的东西，都放在了车上。大家三五成群，一路乘白鹅岭索道上山。

黄山几乎是处处皆景，众人都是在大城市待腻的人，猛一到山上，都欢快得不得了。只走半个钟头，一行人的脚力就分了出来。几个营销部的小男孩不用说，一路在前头领跑；王志刘海儿第一次一起出来旅游，看到什么都是新鲜的，一路走一路求着小朱、王佳、许萍帮忙拍照，自然就落在了后边跟娘子军们为伍；李国威的体力是最差的，但好在毕竟才刚刚开始，所以也跟着王志他们一起厮混着。张松海和梁、华都在前面，他们几个不追求合影留念，走得都不慢，凌峻峰他们三个加上李硕明显是体力最好的，遇到有岔路、环路或者小峰，总是不肯错过，必然要去兜上一圈，却不多时又能赶上来。

“像咱们仨这样爬黄山的估计不多，”华鼎鑫回头看着在各个风景点拍照的三三两两的人，感慨道，“只是闷头赶路，丝毫不做停留，真有万花丛中走，片叶不沾身的意境。你说，这景区的门票是不是买得有点冤？”

“景随身动，影随心动，”梁鸿宾望着远处的峰峦叠嶂，“我们追求的是随遇而安，他们是上下求索，彼此不同的登山态度而已，你说是不是？”这话是问张松海。

“老梁现在说话越来越深奥了，”张松海拨开低垂的柳树枝，“最近一股子出尘脱俗的味道，明显已经世外高人好几个礼拜了。关键是登山要干吗，其实坦白说，咱们干投机的，都是目的性很强的人。有人登山为了拍照观景，你看前面那几个，明显是什么摄影家协会的，长枪短炮，各个装备不会少于10斤；有人登山是为了放松，随处走走，随处看看；也有人登山是为了征服，王石，大家都知道，2003年珠峰登顶，上次一个访谈节目我看他说要征服世界上七大洲最高的山峰，你说他登山为了什么？对他来说，所谓财富，所谓名声，都已经是浮云，唯有征服自己，超越自己，才是他人生的终极意义。”

“这跟做股票有一比，”梁鸿宾接口道，“散户们，想从里面挣点柴米油盐；大户们，想从里面掏个牛黄粪宝；真正的牛人么，恐怕也就视炒股为数字游戏罢了。”

“我很向往你说的那种数字游戏，”华鼎鑫打断了梁鸿宾的发挥，“我记得上学的时候学过，人的需求是分层次的，看来我们在股市都属于那种次级需求，还没有到完全精神追求的境界啊，说实话，我在股市折腾这么些年，还从来没见过那种人物。我怀疑有这种人吗？”

“山外有山，人外有人，高手总是不缺乏的，”张松海点头道，“炒股的境界肯定有很多种，但殊途同归，万事万物的道总是从一为本，我记得大学时候，我的老师曾说过一句话，我深深记在脑海里，所有的学科、学问、项目，追究到极致，都只能向哲学去寻找答案。”

“没错，想想看，爱因斯坦这种大师，最后竟然皈依了宗教，真让人想不透啊。”梁鸿宾也点头道，“你说，一个科学家，最终向宗教寻找归宿，究竟是科学的悲哀，还是宗教、哲学的强大？”

“所以我一直相信感觉，尤其是在股市，”华鼎鑫也表示同意，“有时候看着那些散户股民，天天研究K线做功课，看报表，比数据，挖宏观，钻消息，累得半死不活不说，还把一条直路走歪了。其实要我说，想做好股票，就一条路，试到底！这种方法不行用那种，那种不行就再换一种，跟着感觉走，抓住梦的手，最不济我总算知道这种方法不行。”

“问题是你这种论调根本没有市场，”张松海示意他们在休息处休息下，远处的大部队已经拉开至少200米距离了，而后边的大部队根本还没跟上来，“老华拿根烟过来，抽烟不能过这根黄色的线。市场之中充斥着各种各样的测量理论，我刚上班那会儿也跟着了魔一样天天研究所谓的技术流，总想着用一个或者两个灵敏的指标，画几根线，就把钱挣了。现在想想，真有点缘木求鱼的意思。”

“技术分析还是有用的，”梁鸿宾反驳，“尤其是在一个强势有效市场，盘面是可以反映一切的，问题不过是现在的市场连弱势有效都算不上，失真有效倒勉强算是了。”

“那你说，你这次选三一和紫光，逻辑立足点在哪里？既然不是技术，必然是基本面了？”华鼎鑫追问道，顺手把几个人的烟点上了。

梁鸿宾用力地吸了一口，深深地吐了出来，似乎要把满腔的盘算都吐露清楚：“我的逻辑很简单，你想想政府想干什么？在我看来，在中国做股票，研究政府行为比研究什么都有效果。我这么多年的经验告诉我，所有的政策都是逼出来的，你想想是不是？自国债事件到‘5·19’，哪一次不是涨多了政府看不过眼，跌多了政府受不了？尤其是1994年的三大政策救市，就是典型市场倒逼中央出政策。所以，这一次，这个股权分置改革，你要多想想，政府要干什么？”

他停了一下，发现两人都不出声，自己又继续说道：“上一次的国有股减持还是在2001年，2245成了一个绝对的高点，‘6·24’行情，暂停国有股减持导致市场涨停板，你想想看，政府能不知道国有股减持的杀伤力？这市场有一些人，天天认为制定政策的人都是笨蛋，恨不得全市场只有他一个聪明人，这怎么可能。”

宏观分析的落脚点



在市场濒临崩溃的边缘，提出一个可能导致整个市场崩溃的政策，难道政府是为了把市场打崩盘？当然不，政策的思路很简单：与其大家心里都念着有个靴子没有落地，那还不如趁着这会儿都醒着，别说靴子，连天花板都给你砸个窟窿再说！

“刚开宴席，大家一起上桌吃，饭菜足够，不存在抢食的意思，等到了吃得差不多，后头上来的人屁股没坐热就有人张罗要结账，那就惨了。所以做股票，关键是只抢吃的，别结账。”梁鸿宾一口气说到底。

张松海听到这里，不由得会心一笑：“自认牛B的人物多了，其实这才真是半瓶子水，一个劲儿地晃荡。”

“老梁你继续说，少见你这么大段地谈股票，”华鼎鑫着急道，“你说这次这个减持是什么？”

“我的意思是，制定政策的人绝对不是笨蛋，也不用想着我们做的一定比他们更好，”梁鸿宾继续道，“俗话说再一再二，不可再三再四，连傻子都不会在一个地方摔倒两次，政府怎么可能？2001年10月23日停止执行国有股减持暂行办法，大盘涨停；2002年6月24日停止减持国有股政策，大盘再次涨停，市场用真金白银告诉所有的政策制定者，什么政策是最受市场欢迎的。然而之后依然是一路阴跌，那就说明国有股减持仅仅是个引子，真正导致市场长期阴跌的因素是其他。现在指数是1100点，看上去仅仅比2245腰斩，跟原先那种1300跌到400点不可同日而语，但别忘记了，市场的绝大多数股票已经跌幅远

远超过50%，甚至有的跌成了零头。如果说什么是最坏的时刻，我觉得这里差不多了吧？”

“这话我同意，”华鼎鑫看了张松海一眼，“现在的股价真的是便宜。”

“在市场濒临崩溃的边缘，提出一个可能导致整个市场崩溃的政策，你说政府是为了把市场打崩盘？”梁鸿宾反问道，“这不过是置之死地而后生罢了。既然都既然了，那不如干脆死得更透一点，与其大家心里都念着有个靴子没有落地，还不如趁着这会儿都醒着，别说靴子，连天花板都给你砸个窟窿再说！”

“这就是所谓的否极泰来，”张松海也点头赞同，“所以才有股改，我看政策实际上是苦口婆心啊，高位出这个政策，不晓得要打击多少人。”

“对啊，苦口婆心这四个字实在是用得好！”梁鸿宾说兴奋了，少有的口若悬河，“这事情我琢磨不是一天两天了，你们想，这种位置套死的人还会动吗？哪怕中国市场明天倒闭了，今天要夺路狂奔杀出市场的人也不多，因为根本就已经跌麻木了，无所谓，你跌你的票，我打我的牌。所以此时的杀伤效应是最不明显的，也是利空消息最容易被消化的。”

“你这么讲，这个理就通了，比那些电视上的股评强多了，”华鼎鑫用力把烟屁股摁在了垃圾桶上，“换句话说就是这里出这个政策就是在丢包袱，之后就是轻装上阵，一路小跑，盘旋在大家头上最可怕的一个环节没有了。”

“也不能说没有了，只不过是压后三年，至于三年之后如何，那就到时候再说了，至少我现在的思路还是先来三年牛市再说。”梁鸿宾将目光放向远方，“你想想看，非流通股为了赢得流通，必须向流

通股股东支付对价，对价啊，这不是什么10转10的文字游戏，这是真金白银地把股份送给你，现在看，10送3就是标杆。照我看，就算什么都不送，在这个位置把最大的利空放出来就是最大的利好，更何况还搭配着送东西，这说明政策的态度，就是这种一往无前，开弓没有回头箭的态度。我坚信后边就是火山寻宝游戏，一定是谁试点，谁投票，谁涨停，只要这个气氛弥漫出来，政策的暖风再吹吹，先恢复到1500点再说！”

“借你吉言，”张松海听到一半就知道梁鸿宾对这个问题的认识已经非常深刻，自己也佩服他的眼光和角度，“我们这次算是showhand得很彻底，两位老兄还是有点家底的，我可是已经河涸海干。”

“我佩服你的就是这个，哪怕心里再着急，外边看也是从容的，”华鼎鑫笑着说，一边又递了一根烟过来，“这份从容，哪里训练来的？”

“养的！”张松海一笑推开他的烟，“走吧我们，他们人刚才都差不多过去了。咱们还是快走几步赶一赶。”

“昨天下午关弘毅还打电话过来，”华鼎鑫走了几步，回头看看周围没有熟面孔，才低声说道，“主要是问问这个股改到底是什么个意思，估计他跟老梁不是很熟，所以直接来问的我。”

“你怎么回答的？”张松海好奇地问，“我看你的样子，对这个也没研究啊。”

“有种人，有种能力，就是会打太极拳，”华鼎鑫得意地说道，“四两拨千斤，正的反的都说说，捡着前瞻性的不靠谱的模棱两可的多说点，具体的操作说得神乎其神，这就得了。”

“怪不得啊，你业务做得一向比我好，”梁鸿宾哭笑不得，“福建那几个土财主就是这么被你骗来的吧。”

“你看你这话说的，这还用骗？”华鼎鑫拿眼神斜瞄了梁鸿宾一下，“这叫营销，俗话说认可我的投资理念才能成为我的投资伙伴，更何况，我的强项是直接把对账单给他们看。你说我忽悠人，嘴里可以忽悠人，账单怎么忽悠？我挣的真金白银总不是赝品。”

“关弘毅最后怎么说？”张松海随口问道，“这小子紧张什么？丫不就是个中介吗？”

“未必，”华鼎鑫又把声音压低了三分，“我看这小子多数有点猫腻，老梁那边的那笔钱，指不定有部分是他自己的，或者是他借的，反正肯定有点关系，不然不会死盯着问老梁的操作水平如何，那通电话我们俩说得最多的竟然是老梁，你想想看为什么。”

“果然是众人划桨开大船，”张松海心里一松，其实他刚才有点担心，最担心的是关弘毅泄漏香港公司的股权关系。至于他是不是借钱炒股或者是自己出资炒股，才不是什么重要环节，“这也说明你跟老梁确实有水平，不然谁也不会把钱给你们做。”

“你发现没，做股票的最高境界？”华鼎鑫忽然有所领悟，“咱们刚刚不是说过所谓的境界吗？”

“怎么你这一会儿就得道了？”梁鸿宾问道。

“做股票是这样的一个境界：先用自己的钱做，这叫经验积累，然后是用别人的钱做，这叫借鸡生蛋，最后把自己的钱交给别人做，这叫，这叫……”他想了半天找不到合适的词形容，眼巴巴地看着张松海救急。

“这叫财务自由。”张松海乐了，“老华的意思我明白，说白了就是刚开始帮别人理财，最终的目的是让别人帮自己理财，专业的人做专业的事，哥儿几个最好买几套别墅做邻居，包几个大明星天天唱小曲儿，困了累了喝红牛，想吃点就燕鲍翅，想喝点就茅五剑，最好有个长生药，吃了一片300年，你说对不对？”

“差不多就是这个意思吧，”华鼎鑫也听得乐不可支，“人嘛，这辈子也就眨眼几十年，就是要对自己好一点。”

三人一路聊，一路走，他们不知道，就在这条路上，刚刚走过去的几个人，也在谈着相同的话题。

凌峻峰、杨文兴和周东明上山的时候就是一路走，话并不太多。凌峻峰最近跟周东明走得近那是应该的，毕竟大家一起借了银行的钱，杨文兴不用说，虽然没有直接用钱参与，但事无巨细，其实凌峻峰和周东明还是愿意跟老杨商量的。唯一美中不足的是一路上山多了个李硕。李硕当然十分乐意在这个时候跟几位大客户多聊聊，而他们几个平时因为软件设置，网络的事也需要李硕多帮忙，所以虽然核心的话题没有谈，气氛还算融洽。

“李硕你今年年龄也不大吧。”周东明问道。

“我跟张总一年的人，”李硕在背地里提起张松海还是毕恭毕敬地称呼张总，“其实我比他的月份还稍微大点。”

“那是，他10月的人，比他月份小的没几个了，”周东明点头道，“我看你平时很少上楼来，上来也是帮我们忙东忙西。”

“机房不能离开人，尤其是开盘的4个钟头，”李硕点头道，“这是机房的制度，就算上来帮客户配置电脑，也都是开盘前或者收盘后。”

“现在不都电子化了吗，”凌峻峰不解地问道，“那还一天老盯着干什么？”

“主要是怕线路通信临时中断，”李硕解释，“那可就是大事件。尤其是现在行情又不好，客户本来气都不顺，万一技术方面再出现问题，那可就麻烦大了。”

“我觉得咱们营业部挺好，”杨文兴平时话也不多，“我在这里这么多年，线路问题一次也没有。”

“我们的设备更新得快，而且舍得下本钱，”李硕有些得意，“技术是券商的核心，红岭中路为什么牛啊？就是号称全国最快，永不掉线！这是什么水平，全国最快，不得了。”

“他离深圳证券交易所近还能做到深圳最快，上海也能？”凌峻峰继续问道，“多半是吹牛吧。”

“他们在深圳交易所有机房的，”李硕摇摇头说道，“投入据说大得惊人，跟上交所的关系也不错，包括上次测试国债抵押标准券，还有中小板的测试，都是国信牵头，那你想，这个总归对他们的系统整合有帮助的。申万帮交易所搞新意系统，不知道占了多少便宜呢。”

其实李硕说的这些专业的东西，其余三人并不是很懂，凌峻峰及时岔开了话题：“你说，这回股改，有没有什么花头？”这话其实他是问的杨文兴。

杨文兴还没有回答，李硕就插口道：“这次估计搞得还很正式，前几天已经接到通知要进行网路投票系统的测试，估计之后全面试点铺开之后肯定要推出的。”

“什么投票系统？用来干什么？”周东明不解，“怎么投啊？”

“估计是用价格来表示同意或者反对或者弃权吧，”其实李硕也没有搞得很清楚，仅仅是一个文件通知测试准备而已，“肯定是将来用来进行公开投票用的，看样子这次这个股改应该是轰轰烈烈开始了。”

“我双手欢迎股改，”杨文兴平时的话很少，但只要说，总有一针见血的地方，“我是恨不得这个市场早点全流通的。以前的非流通股无法上市交易，非流通股股东可以低价将股份转让给庄家。而庄家在得到上市公司控股权后，往往就通过一系列令人眼花缭乱的资本游戏，把整个市场玩弄于股掌之间。我们就被迫玩起了击鼓传花游戏，像我这样的价值投资者反而总是最后一个接棒。”一说起这个，杨文兴的话就多了，还带着一股子愤愤不平。

“关键在于怎么改，”周东明附和，“全流通当然好，这样所谓的所有权制度才不扭曲，问题是这个对价到底有多少。”

“现在几个方案不都是10送3吗？还有送3.5的。”凌峻峰接过了话茬儿，“这下才是《九阴真经》里说的，天之道，损有余而补不足。”

“牛人，连这都知道。”周东明笑着说，“要说大股东是出了名的一毛不拔，怎么这次都落落大方？莫非这个流通权就这么有吸引力。”

“这里面的益处说不尽，”杨文兴又开了口，“能流通了，就能高价转让，这是一；抵押率就必须要高，这牵涉到大股东融资的问题，这是二；因为可以高价转让，所以做强上市公司就显得十分有必要，这是三；对我们个人股东来说，大股东终于一屁股跟我们坐在一个板凳上了，这是四。”

“听你这么一分析，我也觉得这是个好事情，”凌峻峰有点明白了，但又有点糊涂了，“但人都说，不想挣多少，先算赔多少，如果对于大股东是好事情，那是不是对于我们就是天生的坏事情呢？毕竟大家一个锅里吃饭，我吃的就是别人没吃上的。”

“这话真是说绝了，”李硕本来还有些自居身价，但听他们聊到这里，也不由得承认确实有自己难及之处，“所谓一针见血，也不过如此吧。”

“关键看什么阶段，”周东明顺口插上，“比如刚开宴席，大家一起上桌吃，饭菜足够，不存在抢食的意思，等到吃得差不多了，后头上来的人屁股没坐热就有人张罗要结账，那就惨了。”

“咱们当然不能跟着去结账，问题是上桌的时机怎么选，”凌峻峰话里有话，实际上是在问周东明，他们那批资金的建仓时机怎么把握，从远大银行那边通过房产公司出来一个亿，他们三个自己还凑了4000万，这手笔可比张松海他们大多了，毕竟都是10多年一直在大户室的人，“买得早，怕有更便宜的，买得晚又怕没有好选择。”

“何必纠结？”杨文兴一语定调，“破1000再来。”

“现在离1000还有100点呢，”凌峻峰反问道，“破1000还要多久？”

“多久不知道，肯定要破，你放心吧，拿着大把的银子你还怕买不到好股票？”周东明看了李硕一眼，还是没有把话说透，“就你这个资金体积，想一分钟满仓恐怕是困难点，而且你现在持有的恐怕还是固定收益类资产吧？”

“010303，现在真没什么可做的，”凌峻峰回答说，“啥时候恢复申购新股啊？”这话是问李硕的，“现在这种鸟配售制度，跟我一

点关系也没有。”

“哦？现在还不知道，估计至少要股改之后吧，据说现在最大的工作就是股改，”李硕不明白说着行情怎么突然间就转到新股申购了。

“你小子这点机灵劲儿可真够足的，”周东明笑着说，“老杨你知道他的思路不？”

“这有什么难猜的啊，”杨文兴淡淡一笑，“满仓债券，有新股打就正回购打新股，最好没有申购上限，你想得美，我估计起码还有半年不发新股，不然不是股改永远做不完了？”

“我压力大啊，”凌峻峰叹了口气，又道，“真的压力大啊。”

“我当然知道你压力大，”周东明不动声色地看了一眼李硕，宽慰道，“你不是一贯等右侧机会的嘛，先拿国债晃着，有机会来抓底就是了。你看这两天盘面也不太平，这个钱也不好挣，既然心里不踏实，就先稳当稳当，哥儿几个还能不知道你？”

当着李硕的面，周东明已经不能说得再白了，他们这笔钱做股票为了保证资金安全，实际上是用的房地产公司老板的个人账户，他们自己的钱是直接打到这个账户的，为了掩人耳目，只有张松海知道内情，营业部其他人只是知道又开发了一个大客户而已，而他们几个人的账户情况已经全部被后台屏蔽掉，除了张松海、李硕，其余员工平时根本看不到，只有到需要有操作的时候才临时赋权进行。

李硕虽然知道来了个大客户，但却并不知道跟凌峻峰他们的关系，至于凌峻峰他们的个人账户，谁也不会没事情老盯着看，所以李硕听的也是稀里糊涂。无论如何，只要凌峻峰和周东明彼此明白就行了。

上证指数顶底的巧合



整数关必破，这是规律。这跟人的心理有关。指数一般在50~100点的区间见底，在00~50点的区间见顶，比如2245，这就是顶部，那年的1748，也是顶部。因为整数位大家看的都是突破。

黄山的路并不十分难走，也就是上午10点半的工夫，他们已经走到了住的地方。张松海望着熟悉的北海宾馆大堂，心里有股说不出的熟悉和亲切。

办好入住手续，放下行李，大家集合准备上排云楼吃午饭，下午准备去兜西海大峡谷——黄山最美也是最累的地方。也许是大家肚子饿了的原因，从北海宾馆到排云楼，1公里的山路走了半个小时就到了。

说是饭店，不如说食堂更为贴切。这是个草长莺飞的季节，来往的游客非常多，一片热闹又乱糟糟的感觉。他们分了两个桌子，张松海领着几个客户在一桌，而员工基本上都在另外一桌。

“番茄炒鸡蛋38块！”许萍的声音好大，“青菜要28！天哪，这里可不是一般的贵。”

“不用大惊小怪，”王佳拿着开水瓶，正在烫杯子，“我们一路走上来都看到有挑山工，这里所有吃的用的都是从山下挑上来的，不贵是不可能的。”

“那也有点离谱啊，”许萍小声嘟囔，“满山坡自己养点鸡好了。”

“点几个家常菜，吃完我们继续开路。”王佳一边说，一边拿眼睛瞄张松海，只听得张松海也道：“行，你们点吧，一式两份，关键是要吃饱，下午还有一段长征路呢。”

嘁里喀喳地点了七八个菜，黄山的菜量还不小，大家一顿风卷残云，等到吃好出门的时候已经到了下午1点多，天空此时倒是稍有些转阴了。

“刘海儿，王志这小子有很多臭毛病，你知道吗？”小朱笑着一边说，一边走，“你可千万要擦亮眼睛啊。”

“我说你能不能说点好听的？”王志恰巧在这时候走过来，“我哪里有很多臭毛病啊？”

“小朱姐姐，王志挺好的，”刘海儿轻声说，“我妈妈也挺喜欢他。”

“啊哟，都已经上门去了啊？”小朱夸张地笑道，“你爸妈都见过他了？”

“就去过两次，”王志不好意思起来，“也不算很正式，就是去吃个饭，随便聊聊天。你知道的，她爸爸就是咱们客户，这层关系以后怎么处我还有点晕呢。”

“什么怎么处？”刘海儿有点迷惑，“我爸爸挺喜欢你的，说你谈起股票，有股子成熟稳重的味道，而且很专业的。连吴侃爸爸提起你都竖大拇指，要知道，想让吴叔叔佩服是多么不容易啊。”零星的雨点就在这时候碎碎地下来了。

“吴侃爸爸就是吴光明，”王志对小朱解释道，“就是那个门牙有一颗是钢丝状物体的客户。有印象么？”

“有有有，”小朱直点头，“印象太深了，有次我在楼下顶岗，他过来打交割单，一开口差点儿吓死我。”

“他们家跟刘海儿家是老邻居了，”王志摸了一下自己的背包，他带了雨伞，“你们要不要打伞？他女儿长得可漂亮了，一点也没有她爸爸的影子。”

“你敢在刘海儿面前说别的女孩漂亮，胆子真肥，”小朱笑着看刘海儿，“说你是个生瓜蛋，果然不错。女孩子最讨厌自己男朋友在自己面前看别的女生，称赞别的女生。”

“吴侃是挺漂亮的，”刘海儿倒是一点也不生气，“我跟她自小就是好朋友。”说话间雨就大了起来，刘海儿把雨伞从王志包里拿出来，犹豫着是要罩着小朱还是王志。

“你们俩撑，这雨小来兮的，”王志摇摇头道，“其实这种雨有种说法的，沾衣欲湿杏花雨，吹面不寒杨柳风。就是这时候的心情。”

“那我就不客气了，”小朱也不谦让，直接就站到了刘海儿的伞底下，她个子比刘海儿高，干脆就把伞拿了过来，“你跟王志怎么认识的啊？他这么粗枝大叶的男孩子，怎么会认识你呢？更何况，你的年龄这么小。”

“隐私隐私，这属于隐私啊，”旁边走路的王志在不停地抗议，“我们不要像娱乐记者学习行不行？”

“什么隐私什么隐私？”说话间李国威就挤了过来，“我就喜欢听隐私。”

“王志是我的老师啊，”刘海儿笑眯眯的，眼神中有一股崇拜的目光，“那时候他帮我补习数学，后来我上了大学就一直写信联系，

因为去年他总出差么，也遇不到他。”

“哇，写信啊！”小朱感慨道，“刘海儿，你真幸福。这年头还有男人愿意给你写信。”随即她又侧头看了一眼王志，“我真没想到，你还有当老师的气质，还有写信的浪漫劲头。”

“谢谢谢谢，”王志心里也说不出的快活，要知道自己的女朋友在别人面前崇拜自己，这种感觉真是让王志恨不得好好喊一嗓子。

“好小子，你真可以啊，”李国威拍着王志的小肩膀，“竟然用写信这招啊，这招基本上是终极撒手锏！估计你大学没少花女孩子吧？小妹妹你别怕，让我来揭穿他的真面目，我看这小子泡妞的历史，没有十个，也至少有五六个！”

“大哥，您饶了我吧。”王志惨兮兮地看着李国威，“您念在我这么大年龄了第一次谈恋爱，就让我踏实点吧。”说着还做了个委屈的鬼脸，惹得几个人都哈哈大笑。

当天下午就是走路，西海大峡谷的风景确实美丽，但路途也确实遥远，尤其是当他们看到山路竟然还有一环二环的时候，人人都喊着走不动了。后来娘子军外加王志和李国威两个党代表（他俩号称正负党代表）彻底倒在了二环线上，只有杨文兴、周东明、凌峻峰还在朝西海大峡谷的里面走。

“总算能顺畅地说点东西了，”凌峻峰看到李硕也在二环线的口上停下来休息，不由得叹道，“说实话，这小子水平跟张松海比，差出不止一个级别。”

“那是自然，像张松海这样的人精，”周东明摇了摇头，“李硕不在，咱们有些话就可以敞亮着说，老杨你觉得1000点必破，为啥？”

“整数关必破，这是规律。”杨文兴的话很少，平时也是如此。

“总要有个原理啊，”凌峻峰抬头看了看天，“这雨下得真密啊。”

“这跟人的心理有关。”杨文兴也不卖关子，“我记得有人专门为了这个写过一篇文章。大体意思就是指数一般在50~100点的区间见底，在00~50点的区间见顶。比如2245，这就是顶部，那年的1748，也是顶部。”

“哦，我有点明白了。”周东明接过了话头，“因为整数位大家看的都是突破。”

“没错，就是这个意思。”杨文兴赞同道。

“问题是破了1000买什么。”凌峻峰笑着道，“咱们的体量真的不算小，你看现在个股的成交量，昨天又有一只股票，一天都没有交易，跟停牌了一样。好歹是一亿四呢，都买成个股太累了。”

“我给你提供一个品种，属于跟得上大势，但想有突破，你还要自己下功夫。”杨文兴看了看凌峻峰，“做不做在你自己。”

“哦？老杨说的东西，肯定要下去做做功课的。”周东明直催促，“快说快说。”

“今年的新品种，ETF(注)基金。”杨文兴盯着凌峻峰道，“510050，今年2月刚上的。研究过吗？”

“当然，春节之后张松海他们还找了个培训资料给我，是讲ETF套利的。”凌峻峰对这个品种一点也不陌生，“这就是50指数么。将来就是指数涨，我也涨，换句话说，这叫被动投资，不指望超越市场的平均收益率。”

“这个超越看你怎么理解，”周东明深思道，“其实所谓的超越，想要实现也并非难事。大涨的时候跟着涨一波，哪怕不及市场平均水平，但下跌的时候没有你，总收益率自然就起来了。”

“这才是真功夫，”杨文兴长出一口气，“也是我追求的目标。”话锋一转，问凌峻峰道：“你刚才说的ETF套利？又是什么？”

“哦，这是年头上张松海给我的一份资料，其实是香港人写的东西，关于咱们的ETF的设计，中间可以有一些无风险的套利机会。”凌峻峰简单地回答道。

“无风险？！”杨文兴和周东明共同问道。

“嗯，别这么看着我，我一说你们就明白了，听上去很复杂。”凌峻峰紧张地说道，“真的是无风险，不是我瞎吹。整个ETF的运转有三种套利模式，一种是瞬时套利，一种是T+0套利，还有一种叫什么事件型套利。你们看我这个脑子还行。”

“瞬时套利就是无风险套利，因为ETF有两个价格嘛，一个是交易价格，一个是净值，”凌峻峰解释道，“ETF的设计机理是可以买入卖出，也可以用一揽子股票申购赎回。当日买入的当日可以赎回，当日申购的当日可以卖出，刚好是个十字交叉。这样的话，一旦交易价格和净值之间出现价差，就可以有无风险套利的机会。”

“我明白了，”周东明是老证券了，一点就透，“比如说交易价格低，那就买入ETF，然后赎回？赎回的是什么？ETF份额？还是……”

“赎回的都是股票，50只吧。”凌峻峰也不确定，“我就简单地看了一眼，没太往心里去。”

“不对，这个东西要好好研究一下，”杨文兴有股说不出来的感觉，“那个资料回上海之后你要好好给我看看。”

“好，给我有两个月了，我确实没往心里去。”凌峻峰看杨文兴说得如此认真，也不由得上了心，“我继续说？”

“不用了，我基本上都理解了，”杨文兴摇摇头，“我估计周东明也懂了。”

“交易价格低，那就买入ETF，然后赎回一揽子股票，把股票卖了；交易价格高，那就买一揽子股票，然后申购ETF份额，把ETF卖了。”周东明思路清晰无比，“只要这一圈走下来有利润，就没有问题。这里面牵涉到交易成本，主要是冲击成本和手续费印花税。”

“张松海光给了你这个资料？”杨文兴问道，“这要都是自己动手做，那还不做死了啊？50只股票一只只地买，不是废了？”

“没有没有，他说过，香港那边就有软件的。”凌峻峰忙解释道，“他专门跟我说过，有软件的，可能他们公司自己要开发相应的软件，上次大概就是在摸需求。你要对这个有兴趣，这会儿问他好了。”说完朝后边看了看，张松海没看到，倒是看到华鼎鑫和梁鸿宾在距离不到100米的山路后边跟着。

“等抽空再问吧，”周东明也回头望了一眼，然后说道，“这俩人平时很少见啊，但看上去跟张松海的关系相当好。”

“都是河南人，我听说都有一套的。”凌峻峰不动声色地点了一下。

“听谁说？”周东明皱着眉头道。

“高凌，”凌峻峰淡淡地道，“高凌跟我说，她跟张松海还有这俩人一起吃过好几次饭。好像张松海跟他们的关系很近的。”压低声音又说道，“我听高凌说，张松海就这半年，光在高凌他们行的客户托管资产，就上来4个亿，刨掉咱们的一亿四，别看张松海不声不响的，没少搞事情。”

“这么多！”周东明也震惊了，“但看上去真不像啊，咱们的钱是借的，他们的钱莫非也是借的？”

“高凌不会跟我说这么多，”凌峻峰摇摇头，“我也不信他们这么多资产都是借来的，我看高凌的样子，羡慕居多，对张松海赞不绝口，我估计这钱应该不是借的。”

“国内愿意做股票的钱哪可能有这么多，”杨文兴微微一笑，“要么早就埋进去了，要么……”一句话尚未说完，他随即想到了一种可能性，“该不会是外面的钱吧！”

凌峻峰和周东明都是人精，立刻就知道了所谓外面的是什么意思。“要真是外面的，那就只能说张松海本事大，”周东明摇头叹气，“咱们辛辛苦苦这么多年，好容易抓一次牛市，恨不得把棺材本都砸进去指望一口气奔上去，你看人家，这才是境界，这俩人我记得都是投资公司的吧。”

“没错，”凌峻峰不由得也有些意兴阑珊，“真他娘的有办法啊。人跟人，还真不能比啊。”

“也未必，我们也就是这么一猜。”杨文兴倒是看得很开，顺口就把话题转了，“刚才说的是瞬时套利，T+0套利那我基本上也理解了，就是等大盘的盘中反弹，然后利用ETF当日可以变相T+0的特点挣点利润。我估计张松海最乐得我们做这个。”

“那是自然，”凌峻峰点头道，“T+0套利我们且不说，因为这牵涉到非常专业的判断，这个钱说实话不是很好挣，单说瞬时套利，我研究了下，其实这个钱不容易挣。算上交易成本还有申购赎回费，必须要有一定的空间才行，但是现在的行情，ETF并不活跃，买要多买一点，因为怕买不到；抛又要朝下去一厘，这个流动性还有成本各方面，实际上并没有特别大的机会。”

“不管现在有没有机会，我觉得我们回上海之后也要动起来，”周东明想了几秒钟接口道，“这是一种准备，我们要有随时都能做的准备。”说完又冲杨文兴道，“你说，这次我们仨凑了4000，你为什么就不愿意加入呢？”

杨文兴笑了笑没作声。只听凌峻峰也道：“是啊，大家一起搞多好啊。也省得我的压力这么大。”

“我就是不想背着行李上路，”杨文兴说得很朴实，“这个借贷成本长期看真不高，但是纵然如此我也不想背着这样的成本，动作太容易走形了。”似乎是在品味着什么，杨文兴低着头走了两步，继续道，“就像刚才给你推荐ETF这种品种一样，我现在选个股的精力都觉得可以省略，就做做这种ETF类的品种，涨的时候有我，跌的时候没我，那就行了。”

“每个人都有适合自己的选择。”周东明面无表情地“呵呵”了两声，但心里也在想，“涨的时候有我，跌的时候没有我，这话真要实现它，何其难啊。”

---

1. ETF：交易型开放式指数基金，通常又被称为交易所交易基金（Exchange Traded Funds，简称“ETF”），是一种在交易所上市交易的、基金份额可变的一种开放式基金。

谈谈ETF的套利



套利的要素，第一是速度，第二是成本。

从西海大峡谷回来，几乎走得人人都瘫了。小雨时下时停，雨后的山路显得特别滑。等到众人回到北海宾馆，已经是夜幕沉沉。

“不是吧，明天日出概率只有20%？！”王志身体虽累，但精神还是很好的，“这我们明天到底是看日出呢还是不看呢？”

“20%的话，就算了吧。”王佳先打起了退堂鼓，“今天已经累惨了，明天要是在大清早白站半个多钟头等日出，我肯定直接崩溃。”

“那就不看日出了，留点遗憾，下次再来。”许萍倒是想得开，“晚饭领导说本来安排在宾馆的餐厅吃自助餐，不过很难吃，我们就准备方便面解决了，大家要拿吃的到我屋，晚饭后自由活动，但不能离开宾馆，你们的，明白？”最后这两句话她是声嘶力竭喊出来的。

“领会了领会了。”众人参差不齐地回答道。

还是华鼎鑫有办法，不知道哪里搞了几罐啤酒，招呼着张松海和梁鸿宾一起喝酒，下酒菜除了榨菜还有乡巴佬的五香蛋和鸡翅膀，外加两袋茴香豆，一包麻辣花生。三人拿了块塑料布铺在床上，啤酒打开，一边小酌，一边海阔天空地聊。标间的床挨得非常近，一个小圆桌刚好放在两张床的中间，梁鸿宾一张床，张松海一张床，华鼎鑫把床头柜当椅子，直接上了桌。几口酒下肚，张松海只觉得一阵畅快，就把鞋子也脱了，盘腿坐在床上。

“少见你有这么放松的时候，”华鼎鑫笑着问张松海，“平时憋不憋？”

“什么话，我平时活得也是真实的自己啊，”张松海刚咽了一大口啤酒，听到这话差点儿喷出来，“我这人你们还是不了解，看上去是个城府很深的人，那是因为我对身边人的分类比较分明。”

“哦？听上去有说法？”梁鸿宾插了句嘴，“详细说来听听。”

“人跟人之间的距离有四种。”张松海捏了几个茴香豆，边嚼边说道，“第一类是最远的，叫公众距离。比如我们刚才一路走来，遍地都是陌生人，但是我们不会因为他们在我们的视线内而感到不安或者不舒服，因为你可以非常简单地对他们视而不见；第二类是社交距离，一般都是在工作中，非常正式的一种交往关系体现出来的一种距离，可能是我面试的一个员工，或者是参与一次商业谈话，这个距离比之前的近，但近得有限；第三类就是个人距离，比如熟人，关系好的同事，都在这个圈子内；最后一个最近的距离，也叫亲密距离。”

“又学东西了，”华鼎鑫大口喝了一口啤酒，摇头晃脑，“我发现你真的是个杂家。什么都懂啊。”

张松海微微一笑，继续道：“在我的心里，这四个距离对应的人群是十分严格的，对陌生人，他只能在公众距离；对客户，只能在社交距离；对朋友，可以进入我的个人距离；而亲密距离，就只对亲人或者爱人开放了。所以，你们很少看到我跟别人走路时勾肩搭背，抑或是初次见面时就握着手不放，那种事情我做不来，在我的心里，我把所有人像画框框一样，都摆好了位置。”稍微顿了一下，他又说，“其实我也知道，这样的做法未必好，不过每个人都有一些秉性，我天生的秉性就是如此。以前特别要好的朋友都说我，看上去很随和，什么都可以谈，但真的要靠近的时候，反而会觉得有距离。其实我也不是有意识这么做，是性格问题。”

“我都有点好奇了，”梁鸿宾望着张松海道，“你说我跟老华属于你哪个距离呢？”

“这个问题问得好啊，”张松海抬头望着天花板，一边想一边说，“其实我认识你们俩好几年了吧，以前是纯业务上的关系，大家顶多算是社交距离，自从去年我们开始一起做事之前，我已经把你们接纳为自己的朋友。我上班已经8年了，但能被我称之为朋友的人稀少得可怜，几乎没有。我总想，一定要志同道合的人才可以一起做事。你说呢？”

“我靠，那我太荣幸了，”华鼎鑫开怀大笑，“能跟你成为朋友，真的是很多人的荣幸。”

“那也是因为我们的性格脾气秉性比较合得来。”张松海顺手拉过来一个枕头，垫在背上，靠在床头，“老梁平时深沉，但人真的是个好人，想事情未雨绸缪，是个难得的谨慎人；你呢，实足的实干家，行动派，你们俩真的是好搭档。”

“再搭配上你这个高屋建瓴的指挥官，”梁鸿宾也举起了啤酒罐，“来来来，祝我们旗开得胜，马到成功！”

说话间有人敲门，打开门一看，竟是凌峻峰和周东明，张松海连忙起身招呼，“看到张总不在自己房间，我就猜在华总梁总这里，果然不错。”周东明先开了口，“你们还没吃完？”

“你们吃好了？这么快？”张松海也奇怪他们吃得如此快，“自助餐难吃？”

“确实难吃，”凌峻峰回答道，“我们就伸头进去看了一眼，菜也没有，饮料也不齐全，随便凑合两口就算了，毕竟这是黄山上，比不得大上海。”

“坐坐坐，”这房间是华鼎鑫他俩的，少不得当回主人，“你们随意坐啊，我这一手油，都坐床上来吧。”

“何必那么挤呢？”张松海笑道，他转身出了门，刚好看到王志从斜对面房间出来，“帮忙搬两把椅子过来，就在这屋。”指指房门。

也就是半分钟，王志就拎了两把椅子过来，大家围着小圆桌，五个人分了餐具，开了啤酒，倒不知道如何开场了。

“华总对这个行情怎么看啊？”还是周东明先开的口，“尤其是眼下的股改。”话说完，一脸期待地望着华鼎鑫。

“我是典型的滑头，”华鼎鑫笑着又摸了几个茴香豆，“总的策略是跟着盘子跑，首先不表态。要说对股改的理解，老梁比我深刻，今天走路的时候还说，不过他把股改看得很高，认为是近些年难得一见的挣钱机会，将来的宝藏就在那些股改的股票里，对不对？”这句“对不对”是在问梁鸿宾。

这段话里有真有假，老梁的原话是“火山寻宝游戏”，他听了华鼎鑫的话只是微微点头，不置可否。凌峻峰倒是被这话勾出心思来：“股改股？难道这些股改的股票将来都要干点什么？或者说必须是有点什么条件才能上？”

“那倒不是，”梁鸿宾一听就知道凌峻峰理解错了，“我估计除了头四个试点公司，其余公司的股改进程应该都不是事先安排好的。我说将来的宝藏都在这里头是讲政府为了让股改进行下去，必然会创造出一种股改一个涨停一个的火热气氛，一旦这个气氛起来，后边的进程就是势如破竹。”

“果然角度不一样啊，”周东明笑着道，“那看来空仓的还不敢再等了？”言下之意他现在基本空仓。

“估计还要盘一盘吧，”华鼎鑫接口道，“不过我们这点小资金量，满仓最多一分钟，也不追求什么建仓策略，不好跟你们大手笔相提并论。你们要追求策略的，我就是傻买，到时候傻卖，至于挣钱赔钱，看感觉。”

“哪里敢当！”周东明一听这话也不再多问多说，转头对张松海道，“还真有点事情咨询你，平时你太忙。下午的时候，峻峰跟我说之前你曾经提到过有个ETF套利的东西，我想问问，这东西现在能用吗？”

“能用能用！”张松海连忙道，“这是没多久前的事情。外边有家投资公司，香港背景的，针对ETF的特点，设计了一套套利软件，整个操作都是那种非常直观的鼠标操作，我看了他们演示的情况，效果确实不错。在模拟系统上跑，速度基本上在12秒之内。”

“12秒之内是个什么概念？”凌峻峰问道，“上次你就把PPT资料给我了，我也没认真研究，今天跟周老兄谈起来，我现在还有点摸不着头脑。”

“原理我一说就懂，”张松海用纸巾擦了下手，顺手就把床头柜上的纸和铅笔拿了起来，“这是申购赎回，这是买入卖出，他们彼此是交叉进行，当日可以完成。一旦你发现交易价格偏离净值，就有套利机会。所谓的12秒之内，就是整个套利的过程可以在12秒完成。”说完，他又加了一句，“这在现在这个市场，应该是比较快的。”

“这东西说白了就是在抓市场的错误吗？”华鼎鑫反应很快，马上就知道了关键要素，“比如瞬间出现套利机会，那你马上就要做。谁抢在前面，谁挣钱。”

“不光有速度，当然速度是根本。”张松海继续解释道，一边说一边拿铅笔在纸上写着，“几个要素，第一是速度，这个不多说；第二是成本，现在印花税千分之一省不了，佣金我当然尽可能便宜，按照保本的收，再考虑冲击成本，拢共算来来去3‰总是要的。那么溢价或者折价总要比这个多才有机会。”

“3‰啊，出现的机会多吗？”周东明思索了一下，问道。

“我看那资料里写的还是有机会的。”凌峻峰回忆道，“但是成本并不低啊。”

“这已经足够低了，很多成本是硬的，省不了，”张松海苦笑道，“比如佣金这块，每笔最低5块的收费标准已经取消了，就是按照比例收个成本价，不然根本没有做的机会。资料我也看了，上面说经过了两个月的模拟数据测算，套利收益可以到年化40%。”

“能有这么高？”梁鸿宾开口问道，“无风险套利还能有这么高的收益率？”

“资料上是这么写的，我估计他们没有办法完全把冲击成本考虑进去。”张松海道，“这东西刚来的时候，我跟着研究了两天，510050的成交量一天也就是1个亿，平时的对盘也并不是很厚，我估计拿着一两百万随便玩玩还可以。”

“最小交易单位是多少？”梁鸿宾又问道。

“100万份，也就是八九十万最多。”张松海道，“但你这么做是不划算的吧，因为你要把八九十万的资金分到50只股票上，平均买到每只股票的股数有时候都是零股，这样就有很多时候不好测算。一般做两三套总是要的。做100套肯定就完全准确了，但是那样冲击成本就太大了，根本也做不出。”

“那这个东西也就是停留在理论上了，”周东明基本上搞清楚了，“所谓的40%的收益率也是随便说说的吧。”

“大家都没做过，所以这东西真不好说，”这个问题张松海也不好回答，“不过这玩意儿真的值得研究，比如如果瞬时套利没有机会了，是不是有延时套利的机会。”

“术语太多了，什么是延时套利？”华鼎鑫问道。

“就是利用T+0的便利性，先买股票，涨起来之后就申购份额，然后卖掉ETF。”张松海解释道，“似乎只能用这一种模式做。好像也只能做多，不能做空。不对，我怎么记得当时资料上是说可以做空的？你让我想想。”

“做空？不可能的！”周东明笃定地摇摇头，“国内市场不会让做空的，我可是经历过国债事件的，管金生怎么死的太明白了。在中国做空头，是会被打死的。”

“这东西可以用来部分做空，好像是这样一个原理，比如你看空某只个股，50的成分股，那你就买其他49个，然后申购50ETF，这个成分股你用现金替代。申购完了就把份额卖了。”张松海一边回忆一边道，“不对，这样它的收益体现在哪里呢？完了完了，现在的脑子真不够用了，当时还专门研究过呢。”

“这个太复杂了，一般也用不到。”凌峻峰也点头附和，“你给我之后我也详细看了看，也看不懂，后来就没下功夫。早知道周老兄这么感兴趣，就让你跟杨哥一起参详参详。”

“对了，老杨怎么没过来？”张松海好奇地问道，“太累了休息了？”

“不是，就在宾馆后头，在搞一个盆景艺术展览，你知道老杨，对这种东西感兴趣，自己看去了，”周东明解释道，“我看他的性子，看不到关门是不会过来的。去之前还把许萍她们的相机也带上了。”

“所以说，人跟人是没法比的，你看我们一帮子人，围在一起除了喝酒就是股票，俗不可耐，”凌峻峰笑着道，“你再看看杨哥，平时玩紫砂，玩红木，玩根雕，这下看到盆景也走不动，上次跟老宦他俩跑了趟海南去看黄花梨，这才是丰富多彩的人生啊。”

“这东西要花毕生精力进去的，我们是真不行。”梁鸿宾点头道，“艺术最能体现一个人的气质，我这下半辈子准备靠收藏品艺术品整整气质。”

张松海一下子乐得前仰后合，“你要笑死我啊。”

“我对这东西还是有点好奇心的，”梁鸿宾也笑道，“上次去北京，我还真专门去了趟观复博物馆，就是马未都自己办的那个。”

“去是去了，本来要拉着我一起去，我是真没兴趣，就在宾馆看电视，”华鼎鑫旁边插话道，“结果也就俩钟头，就回来了，我还挺纳闷，那地方并不近，怎么能这么快呢？就问他，感觉如何。你猜这老兄说什么？”听华鼎鑫讲笑话是很有意思的事情，他的语速不紧不慢，关键时候还会打马虎眼儿，“他说没看懂。”话一出口，众人直乐。

“没看懂就对了，”张松海又撕了一个鸡腿，“上次国威拿了好多字画给宦老师看，我看那些字画里有几幅还不如我写的画的呢。”

“这叫艺术，懂不懂？”凌峻峰聊到这里也放开了，“齐白石尿床的布，也他娘的是名品啊。所以说下辈子当个艺术家，是个好选

择。”

“那不行，艺术家要早死，留下来的东西才值钱，”周东明也乐道，“你说，一个人天天被别人念叨，恨不得他快点死，这也有点悲哀。”

“这话说得好，”张松海举起了啤酒，“这么半天也没人提议来一口，你们都在偷工减料嘛。”

“张总，明天时间怎么安排？”周东明微微抿了抿嘴道。

“我是这么想的，明天早上日出也不用看了，起床早餐后退房咱们就奔光明顶，然后到迎客松，看大家愿意不愿意爬天都峰，我建议上去看看，不愿意爬天都峰的就先下山去泡会儿温泉。至于中午吃饭，估计就吃不好了。从天都峰下来我们索道下去，估计在两三点左右，我们就上车开拔，到杭州边上吃饭，然后回上海散场。”

“那明天估计又是艰苦战斗的一天！”华鼎鑫一听路线就吓得腿肚子软，“天都峰上下要多长时间？”

“三个小时，”凌峻峰冷冷地道，“我是不敢再上了，上次差点儿死在那里。”

“不是吧，怎么从没听你说过？”周东明诧异地问，“哪年的事情啊？”

“就前年，”凌峻峰叹口气，“要不怎么说我背呢，旁边的栏杆不知道被多少人摸过了，都没事，就我摸上去松了，幸亏我反应快，一把抓住边上的铁链条，不然尸骨不知道在哪里呢。”说完还心有余悸地摇摇头。

“大难不死，必有后福，”张松海看了看凌峻峰，又把啤酒罐举了起来，“再来黄山，也算是感谢这里的土地爷，来来来，大难不死，后福齐天！”

众人听得这话，也都将啤酒罐碰了起来。张松海见凌峻峰还没有回过神儿，就开玩笑地道：“这事你媳妇知道吗？我估计不知道，不然这次不会让你来，她那个暴脾气。”

“我没跟她说过，”凌峻峰一愣，继续道，“女人跟她说那么多干什么？你到了我这个岁数就知道了，绝大多数女人都是面目可憎，言语无味，尤其是在漫长的婚姻生活里，跟那些老娘们儿真没啥好说的。”

“所以你不停地泡妞啊，”周东明拍着凌峻峰的肩膀笑着道，“原来是要从汪洋大海里筛一个情投意合的出来，我祝你早日成功。”凌峻峰一瞬间脸就红了。

追求什么？



人生到底是追求什么呢？譬如我们，每天绞尽脑汁地想着如何盈利，研究“吸拉派落”。

对财富和物质的追求要顺其自然这话属于站着说话不腰疼。我纵然可以不管别人的看法，活在我自己的小天地里，但亲人呢？爱人呢？社会是个名利场，谁也逃不脱，你能洒脱地什么都不要只要自己的精神富有吗？

第二天他们退房的时候才知道，当天早上竟然可以看到日出！一行人心里别提有多郁闷，尤其是王志和刘海儿。但世上没有后悔药，退好房之后，他们继续山路不止。

张松海是有心事的人，所以今天的话不多。他脚程明显加快了不少，华鼎鑫和梁鸿宾都有些跟不住他，一直走到鳌鱼峰，他故作自然地回头道：“上去看看。”之后就一路小跑。他的目的地十分明确，就是最顶端的栏杆处。

张松海越过了黄色的警戒线，小心翼翼地半蹲着朝前走，一点点挪过去。三两步一跨出去，立刻就知道了这里有多险。左右都是空空如也的四边不靠，只有脚底下是尖尖的石头，前面是个小长条形的平台，栏杆就在平台的尽头处，真的走到这里，才知道是如此的艰难。太阳光刚好照在他的头顶，山风吹来，本来暖洋洋的他手心脖子背脊上全是冷汗。

他的心头又浮起那让人难忘的一幕：雪地，绝顶，一个倔强的影子，一步步踩着雪把带着自己体温的项链拴在了栏杆上，因为她要把

这份“相恋”，放在最高的地方。又一阵风吹来，他的眼睛红红的，不晓得是风吹的还是鼻子里涌出来的酸楚。就在那一刹那，他做出了一个决定，一个不允许自己后悔的决定。

“啊，它还在那里。”张松海终于走到了尽头，迎着阳光，栏杆上很明显有个闪光点，他的心立刻就剧烈地跳动起来，“它果然还在那里。”他有点哆嗦地拿出手机，拨通了电话：“嗯，是我。”熟悉的声音从听筒传来。

“我知道是你，”谢佳人正在厨房，“爬山爬累了？昨晚上你没打电话过来，我就晓得你们肯定在玩牌，是不是？”

“你猜我在哪里，看到了什么？”张松海没有回答谢佳人的话，反问到，“好好猜猜，我保证你猜得出。”

“是吗？”谢佳人只一愣，立刻就知道了，“你爬那么高干什么？当心点哦。”又停了几秒，仿佛不能确认一样地问道：“还在吗？”

“还在，还在。”张松海重复着这两个字。

“它应该一直都在的，”谢佳人淡淡地道，“那么高的地方。谢谢你去看它。”

“它会永远在的。”张松海用力说道，“我保证它会永远在。”

“你小心点，”谢佳人的声音里充满担心，“一会儿你们还要爬天都峰吗？”

“看看情况吧，估计愿意爬山的人不多，”张松海道，“我们有个客户前年在黄山差点儿摔死，就是在去天都峰的路上。据说很险峻。”

“那你注意安全，我不跟你说话了，”谢佳人连忙说道，“你慢慢下去，到了平地上再给我打电话。”

“你在干什么？”张松海问，“我猜你在收拾屋子。”

“屋子已经收拾完了，”谢佳人笑着说，“这会儿正在弄吃的。你安生带你的人去玩儿吧，一会儿回头的时候千万要当心。我会……”她又习惯性地停顿了一下。

“嗯，我也会想你的。”张松海顺畅地接口道。他宽慰地把手机放进了口袋，一点点地扶着栏杆走过去，栏杆很矮，最多只到他的大腿根儿，他用手轻抚着那条项链，眼里泛着泪光。

不知道过了多久，张松海回过了神儿，他俯身在项链上轻轻吻了一下，一点点地退了回来，小心翼翼，像是害怕惊扰了美梦，直到警戒线的外边。

华鼎鑫和梁鸿宾在不远处观景，王志他们在刻字的地方拍照，看到张松海过来，王佳大声喊道：“领导快点过来，一起合个影。”张松海笑着走了过去，问道：“怎么不见许萍？”

“许萍姐恐高！”刘海儿抢着回答道，“所以在下面没有上来，在那块儿大石头边帮我们看行李。”

“其实我也恐高，”张松海望了望背后的断崖，摇摇头说道，“有时候我站在咱们39楼的窗户边，都觉得腿软。但是很怪，总有一种想跳下去的冲动。”

“这不是恐高吧。”李硕朝旁边又让了让，“恐高应该不是想跳下去。以前大学的时候……”

“你们嘀咕什么呢？”拿相机的王佳不干了，“赶紧排排好，大家一会儿一起喊涨停！”说完把相机塞到旁边一个导游手里，一溜小跑进了队伍。

“涨停！”伴随如虹的气势，咔嚓一声响，全家福出来了。

走到天都峰的时候，时间已经到中午，张松海他们就在迎客松下休息。大家一合计，愿意继续爬天都峰的除了张松海以外就没有别人了，连华鼎鑫和梁鸿宾这么铁的三人小组成员也吃不消。

“留点遗憾，下次再来。”华鼎鑫安慰张松海道，“你看那么老高，昨天晚上你也听凌峻峰说了，你带着队伍，总不想累得半死，你说是不？”

“行行行，你们这群逃兵，”张松海叹气道，“本来说得好好的要上到最高层，这会儿又不行了。”

“你想啊，这是什么选择？”周东明也挤过来说道，“要么上天都峰，上下至少三个钟头的山路，要么就空出时间去山下泡温泉，这哪里是二选一，这分明就是单选一嘛。”

说话间小朱她们也凑了过来，“温泉温泉温泉温泉，”声音喊得十分有节奏，大有不让泡温泉就准备就地撒泼的味道。

“OKOKOK，那就去温泉，”张松海投降了，“咱们这就去，回头玉屏索道下去刚好就是温泉，这下满意了吧。”

“哦耶！”王志兴奋得直跳，“我还没泡过温泉呢，不过电视上看到过。”

“你肯定想歪了，”张松海冲他点点头，“这里的温泉是露天的，男女都有，穿泳装泡的。我十分好奇，你们都带泳衣了吗？”

“没带没关系啊，”李国威插嘴道，“肯定有卖的，小朱的我包了，刘海儿的王志包了。”说完就要拉着小朱朝回走。

“你去死。”小朱甩开他手，狠狠地喊道。

就在哄笑声中，一行人陆续朝索道的方向走，路上，张松海问道：“你们都这么着急去温泉，知道温泉是什么吗？知道泡温泉的讲究吗？”

“这还有什么讲究的？”李国威大声喊，“不就是脱了衣服下去泡嘛。热了出来，冷了再下去。”

“你这哪里是泡温泉，”杨文兴摇头叹气道，“白瞎了黄山温泉的名号。”

“还是让张总给你上一课，”凌峻峰在旁边起哄，“省得一会儿进了温泉池给我们大家伙儿丢人，到时候我们可都不认识你。丢人丢到黄山，咱们可不干。”

“谈不上上课，我也是书上看的。”张松海缓缓地道，“黄山四绝，奇松怪石云海温泉，奇松怪石我们已经看了一天，今天上午云海也看到了，最后一绝就是温泉。黄山温泉跟骊山的华清池、安宁的碧玉泉并称‘温泉三奇’。”

“华清池我知道的，就是唐明皇的那个。”李国威插嘴道，“跟杨贵妃一起泡的。”

“没错，没想到你也有点知识，”张松海有点意外地点点头，“骊山的华清池有第一御池的美名，‘御’就是御驾亲征的‘御’，那里是皇家园林。所谓‘春寒赐浴华清池，温泉水滑洗凝脂。侍儿扶起娇无力，始是新承恩泽时’。白居易的《长恨歌》已经把那里的美景与美人写绝了。安宁的碧玉泉在云南昆明，我也没有去过，传说是

被伏波将军马援发现，马援知道吗？就是豪言马革裹尸的那个马援。”

“没听说过马革裹尸，马革里尸听说过。”周东明插口道，看众人皆诧异，他旋即解释，“我替李国威回答的。”

张松海笑了一回，继续道：“黄山温泉又名朱砂泉，因为自古相传温泉源自朱砂峰，峰下有个朱砂洞，哈哈，王志别胡扯，洞里没有老和尚。”他笑着继续道，“据说每300年要流一次朱砂红水，对人体有极大的好处。”

“啊，不会我们这次刚好可以遇到吧。”刘海儿异想天开地说道。

“这个应该不可能吧，”杨文兴接口，“1948年的时候曾经发过一次朱砂水，到现在也不到60年。”

“哇塞，杨哥你很牛啊，”凌峻峰感慨，“我只听张总在忽悠，正感慨牛人遍地的时候，没想到你也来这么一句。”

“张总是真牛，我是仿牛，呵呵。”杨文兴开心地笑着，“昨天晚上看盆景的地方有黄山温泉的介绍，你们都不留心而已。我真是佩服张总，真是诸子百家无所不知，天文地理无所不晓，真不知道他的脑子是怎么长的。”

“跟他在一起我最常说的话就是：人比人要死，货比货要扔！”华鼎鑫插嘴道，“不管什么场合，一有他，就不显别人了。这份从容、学识不由得人不嫉妒。尤其是你们这些谈恋爱的小年轻，一定要离他远点，不然等你们的女朋友要求你们像他一样，就知道苦头了。”

“你能再胡扯点儿吗？”张松海喝住他，“我再给你们普及下温泉功课。泡温泉的功效在于活血，放松肌肉，消除疲劳，大多数的温泉含有多种化学成分，对于心脑血管疾病、神经性疾病、糖尿病、痛风都有明显的疗效。”

“张总蛮好去当导游，”许萍也乐了，“我刚好最近神经衰弱，应该去多泡一会儿。”

“那些治疗的效果只有长期泡才能有，”张松海笑着解释，“就咱们这种泡一个小时顶天了的，顶多解乏。倒是有个功效，肯定是各位美女们喜欢的。”

“什么效果？”小朱认真地瞪着大眼睛问道。

“美容。”张松海道，“肯定是女孩子的最爱。因为温泉水里面矿物质比较多，等于是做了一次天然的面膜。当然，泡温泉也要注意点，皮肤病还是别去了，另外不要找特别热的池子，因为出汗多，也要注意补水。总之，希望大家泡得爽。”

“领导这么熟悉，泡过多少次啊？”王佳在旁边邪恶地问了一句，“我看你讲的这些东西，不会都是一会儿泡温泉的地方挂着游客须知的牌子上都有的吧。”

张松海打了个哈哈，“你果然机灵得很，就是牌子上写的，我不过先说给你们听，哈哈。”说话工夫，他们已经分别上了玉屏索道。一阵穿云梭雾，就到了慈光阁山下，大家直接开向温泉所在处。

从温泉处出来已经是日薄西山，张松海、华鼎鑫、梁鸿宾他们三人行动迅速，先头一步到了停车场的大巴车上。刚刚泡好温泉，还在里面吃了点小点心，三人都是无比惬意，只觉一身疲惫尽皆不见，都靠在椅背上你一言我一语地聊天。

“我发现做股票的同时不能忽略了人生的其他乐趣，”华鼎鑫突兀地来了这么一句，“就刚才在群山环抱、绿树围绕之中，我想了很多。”

“想了什么啊？说来听听。”张松海眯着眼睛望着远处的斜阳，“难得你也有感慨的时候啊。”

“我问你们，人生到底是追求什么呢？”华鼎鑫有些严肃地问道，“譬如我们，每天绞尽脑汁地想着如何盈利，研究“吸拉派落”，我们到底在图什么呢？”

“这话题那天不是说过了吗，”梁鸿宾不以为意，“你自己也说，我们的需求还仅仅处于低级阶段。”

“老华的意思是我们应该在追求之外，不要忽视了人生的真谛，比如我们的追求是为了自己过得更好，那不如就顺其自然，率意而为，”张松海有点明白了华鼎鑫的意思，“不过顺其自然这话属于站着说话不腰疼。我有次跟朋友聊天时提起过这个话题，我本来是个追求精神愉悦的人，但现实生活中，衡量一个人是否成功仅仅只用财富这一个标准，我如果想要有精神的愉悦就必须也成为有财富的人，或者说，有话语权的人。至少在我目前看来，我纵然可以不管别人的看法，活在自己的小天地里，但亲人呢？爱人呢？社会是个名利场，谁也逃不脱，你能洒脱地什么都不要只要自己的精神富有吗？只不过我们忙里偷闲，找个时间缝隙来感受下悠闲自得的生活罢了。”

“这话就有点入道了，”梁鸿宾也附和道，“比如这次旅行，拖家带口一共这么多人，连吃带住，费用最起码一人1000块吧。这也就是你们营业部收益好，才来得起，有些券商都快倒闭了，别说集体去黄山春游，去佘山恐怕都要AA，他们倒是想悠闲自得，可能吗？”

“不过真在山里待了两天，我还真不想回去。”华鼎鑫背靠着窗玻璃，“我一回去，就恐惧。”

“无非恐惧下跌而已，”梁鸿宾嘲笑道，“你怕什么啊？”

“就是，你以前做股票的时候没这样过啊，按理说你也是见过大场面的人，”张松海有些不解，“怎么这次心理素质这么差？”

“不是我素质差啊，”华鼎鑫自嘲地笑道，“其实我也知道，我们这一票虽然搏得狠，但基本笃定挣钱，但是我就是紧张，不是紧张赔钱，而是面对成功来临的时候，有种不知所措。我昨天晚上躺在床上，听着老梁的呼噜声我就在想，这要是真挣钱了怎么花。”

“你想多了，大哥。”张松海前面还听得津津有味，听到后边这一句已经乐了，“实在不会花我教你。我是准备换套房子，老梁你呢？”

“我没想过，”梁鸿宾呆呆地望着窗外，“等挣到了再说吧，现在想也是白想。嘿，他们都回来了。”华鼎鑫正要说话，就看到其他人陆续走过来，王志和刘海儿走在最前边，俩人手拉手，刘海儿的脸蛋儿白里透红，头发也湿漉漉的，背包王志背着，外套也换了一件，后边是小朱和许萍、王佳，“这里这里，”张松海伸头出去喊道。也就是几分钟的工夫，人都上了车，车内又热闹起来。

“报告领导，人已经到齐，请指示。”王佳的心情显然大好，说话俏皮得跟年龄一点也搭不上。

“出发，回家！”张松海一挥手，斩钉截铁地说道。

“回家啊？不去吃饭吗？”李国威恍恍惚惚地问。

“还吃呢，你刚才泡温泉的时候不是已经吃了好几块蛋糕了吗？”凌峻峰笑，“就这个点朝上海赶，估计到家也半夜了吧。”

“应该差不多，大家这次玩high了吧。”张松海大声地道，“记住啊，只要咱们干得好，9月咱们再出来！”

“再出来再出来再出来……”大巴车欢快地跑了起来。

跌破千点的定格照



在万众期待中，大盘在10点55分开始了又一轮的杀跌，这次没有什么可纠结的，一口气杀到了1000点的下方，在大屏幕的指数行情数字从1字头变成9字头的一瞬间，大厅突然响起热烈的掌声，伴随着股民的跺脚声和吼叫声。大家都病得不轻。

2005年6月6日，对于很多人，那是一个普通的周一，对于所有的证券从业人员来说，那是不平凡的一天。

那天一大早，王志就直接去了陈峰处，这是陈峰承诺的每个月支付利息的日子。这是王志第三次来这里。说实话，他不喜欢这里，用他自己的话讲，这里到处都是陈峰强大的气场，在陈峰面前，王志自己觉得深刻地理解了鲁迅先生说的“艰于呼吸”。

陈峰一共从宦仕臣那边配资了一个亿资金，年利率就是15%。按照事先的约定，第一笔利息一次性地支付4%，以后每个月的第一个周一再支付1%。支付方式就是营业部开具支票并在柜台系统做取款操作，将打印出来的流水凭单和取款申请单交由陈峰签字确认，之后王志就可以拿着支票给宦仕臣，由宦仕臣去楼下远大银行做取款手续。由于使用的资金账户是陈峰的个人账户，因此流水凭单和取款申请单必须由陈峰本人签字才能生效。

这套业务已经做了两趟，这次是第三次，王志按照老样子，早上9点整，就到了陈峰公司。

也就是等了5分钟，陈峰就来了。笔挺的西服一丝不苟，雪白的衬衫烫得蚂蚁都站不上，锃亮的皮鞋仿佛一面镜子能看得到人脸，陈峰还是一如既往的精明干练。

“小王来了？等了一会儿了吧。”陈峰随和地跟王志打着招呼。

“没有没有，”王志连忙起身，“刚到也就是五分钟。陈总，这里是支票和凭单。”王志从包里拿出公文夹。

陈峰满意地点点头，从口袋里摸出一支水笔，一边签字一边道：“小王，这个月30日你记得打印一个详细的交易流水，从开户到现在的，我们要做半年的报表。交易流水单上必须要有你们的章。可以吗？”

“没问题，”王志朝那水笔瞄了一眼，这些高档货他刚刚补习过，认得这个牌子就是传说中的万宝龙，“不过陈总，30日那天的流水需要吗？”

“要的，”陈峰略一思索就回答道，“怎么，这个还有不同？”

“是这样的，30日那天的流水如果要的话，我们就要等30日清算之后再打印，不然资金余额的数字是不准确的，因为可能还没有计算手续费。”王志解释道，“这样一来，全部资料准备好至少要到7月1日上午了。”王志一边说，一边小心翼翼地把陈峰签过字的东西收拾好，因为害怕墨水被搞花，他还轻轻吹了两口气。

“那没问题，”陈峰笑道，“只要不耽误做账就是了。签一个名字，100万就不见了。一个字50万，想想也肉疼啊。”陈峰说完，自失地一笑。

“陈总开玩笑了，”王志清楚知道这个账户的交易情况，目前基本上已经股票接近满仓，仅仅剩下不到400万的资金余额，从运作至

今，仍然在微利和小亏之间游荡，“我什么时候也能像陈总这样，一个签字就是100万，那才风光呢。”

陈峰今天心情看着不错，愿意多跟王志聊几句，“你对行情怎么看？”

“昨天在1000点上头一层皮止住了，今天恐怕直接就跌漏了吧，”王志现在学会了做中介，把别人对大盘的观点转述给陈峰，“漏了应该就是买入的机会吧。这个位置轻易套不住人，无非是赔上时间而已。”

“小王你可别忘了，对于我来说，时间也是钱啊。”听完王志的话，陈峰也不表态，直接站起来，“马上开盘了，我就不留你了。千万记得对账单的事情。”

“您放心，”王志也忙站起身来，“保证完成任务。”他目送陈峰离开了会议室。陈峰的背影都透出一股自信的气势，但王志实在是不知道这股气势出自那套笔挺的Zegna西装还是出自陈峰本身。

王志回到营业部的时候，时间才刚刚9点出头。整个交易大厅完全没有了去年10月的喧嚣和热闹。400平方米的大厅，光座位就有50个，平时能容纳七八十个客户，行情好的时候，比如王志刚上班的2004年，这时候的大厅应该是人声鼎沸、人头攒动，自助机交易机肯定要排队才轮得上。而此时整个大厅空空荡荡，只有清洁工阿姨在一遍又一遍地擦拭座椅。

王志也不再上楼，他平时也经常在楼下大厅转悠，跟柜台里的同事闲聊，也帮忙把交易机和自助交割机都打开。今天，事情还没做完，他就听到耳边传来行情机器嘀嘀的报盘声。

“不会吧，今天要创纪录了。”一个人笑呵呵地进了大厅，说是笑，看上去比哭还要难受，正是吴光明，他笑呵呵的嘴巴里刚好露出那根招牌钢丝，“小王老师今天也在啊。”他只要看到王志，总是要想方设法地表示出跟王志熟络的样子。

“是啊，您今天怎么来了？”王志也冲吴光明点头，“上次不是说看行情看得郁闷，回家拿长线股了？”

“啊哟，最近我天天来，我这次损失惨重，损失惨重啊！”吴光明冲着王志倒苦水，“后悔没听老刘的话，半年辰光，硬是下去两档！娘了个东财！”吴光明叹息道。

“所以说你的操作方法是有问题的，”王志拉他坐到了大厅中间最后一排的椅子上，“刘叔叔说的是对的，该走的时候还是要走。”

“那现在还怎么走啊？”吴光明一挥手在胸口横切了一下道，“阿拉已经快被套到这里了，闷么闷死掉，喊么喊我出，老难过额。”也不等王志说话，他就继续说道，“格个位置阿拉总归不怕的，大不了再套我几年。我就是要捂着，永远不割肉。”

“啊哟，侬了不起了，”旁边的清洁工阿姨捂着嘴偷笑，平时都是很熟悉的人，偶尔还在一起聊天，“套侬三年，变成傻瓜蛋了吧。”

“傻瓜蛋，哈哈，这名字好啊，”一声爽朗的笑声，这是刘胜元来了，“么想到侬来得噶早啊。行情哪能？”这句话是问王志的。

“低开三个点，正在朝下杀。”王志迅速回答道，对刘胜元他还是有一丝畏惧的，“昨天那个单针探底也不知道是不是能托住。”

“不用管它，我判断必破，今天兜住又如何，还不是一样下来。”刘胜元的声音中气很足，“这个位置不能买，要买等第二次再

到这个附近。这是我的经验，抄底要抄第二个。”

“来来来，打牌打牌，”吴光明大声张罗着，“行情有什么好看的？说好今天继续斗地主的，保安呢？昨天他赢了我60块呢！”远处门口的保安冲他比画了一下，意思是这会儿时间还太早，让他再等一会儿。

“娘希匹，哪能刚刚上来一点又下去了？”吴光明看了一眼大屏幕，又唠叨了一句，“小王老师先来凑一把！一会儿其他人就来了。”

“平时这个点早就有人来了，”王志笑着道，“今天怎么都不愿意来受折磨啊？”他看了看时间,“刘叔，你们也不看行情，今天可是见证历史的时刻啊。”

“意料之中，也没什么可看的，我等弹起来再下去的时候再说。”刘胜元拿着扑克熟练地洗了一遍牌，“你不来凑一手？”

“我真的不行，毕竟上着班。”王志连忙摇手，“再说了，一会儿还要上楼，我也待不长。我就看会儿行情，见证一下历史时刻，看看指数从4位数变成3位数是什么个情况。”

“撒么子见证历史啊，”吴光明大大咧咧地摸了个香烟，叼在嘴上嘟嘟囔囔地说道，“以后天天帮侬见证历史，天天新低，娘希匹？”王志只一笑，也就不搭腔了。

行情在10点10分的时候开始猛然下挫，第一轮杀跌到1002点就止住了，然后是将近一个小时的盘整行情，整个交易大厅直到10点半才陆陆续续有客户进来，几乎每个人来的第一句话都是：“还没破？”

就在这万种期待中，大盘在10点55分开始了又一轮的杀跌，这次没有什么可纠结的，一口气杀到了1000点的下方，在大屏幕的指数行

情数字从1字头变成9字头的一瞬间，大厅突然响起热烈的掌声，伴随着股民的跺脚声和吼叫声。

“大家都病得不轻，”不知道什么时候刘胜元走到了王志旁边，也在看一个交易机，他熟练地操作了有一分钟，“按照计划，先买一半，等下次再到这里，就再买一半。”

“您刚才不是说要等到第二次下来再买的吗？”王志不解地问。

“我是怕光明揪心，所以先让他把期望值降得低低的，后边让他有点把握的时候再补仓。”刘胜元耐心地解释，“你看这些人，是不是病得不轻，破了1000点竟然都在鼓掌，这跟看球赛日本人进了中国的球我们鼓掌一个意思，真不争气啊。”王志听了这话，看了刘胜元一眼，这一瞬间，他觉得刘胜元其实是个充满智慧的人。

楼下股民齐声鼓掌的情形张松海没有看到，39楼大户室是另外一番景象。几个房间的门都紧闭着，整个环境安静得很有些异常。张松海单独走到大厅中间，柜台上许萍和小朱本来在闲聊，看到他过来都抬头望着他。

“破了？”张松海轻声问道，“到了还是破了？”

“昨天凌峻峰还一个劲儿地喊破破破呢。”许萍笑着说，“今天怎么不见他出来喊了？”

“喊又没有用，”小朱端起杯子说，“喊下来有什么用，用点力气想法子喊上去才是正经。”

“他就是要喊下来，”张松海不由得一笑。他心里清楚，凌峻峰他们的配资户在一周前刚刚把固定收益类产品清掉，现在都是现金，昨天就试探性地买了很少的量，今天指定是要在1000点以下建仓的，他从柜台绕过去，径直朝大户室走去。还没到周东明和杨文兴的屋门

口，就听到一声大喊："买了没有？"这是李国威熟悉的大嗓门，张松海一伸头，看到周东明也在这个房间，扭身就进来了。

"啊哟，领导视察工作。"李国威笑着说，一脚把旁边的一个滚轴椅子踢了过来。

"我这里的椅子不都是因为这坏的吧，"张松海不咸不淡地来了一句，"破了的感觉如何？"他对着周东明。

凌峻峰正忙着买股票，头都没有抬。"妈的，起来得太快了，我感觉要疯，"凌峻峰大声说道，"追吧。"

"追！差不了几个钱，这附近必有反弹，"周东明果断地拍了一下椅子扶手，"只恨手脚太少，张总啊，你们这个软件什么时候允许好几台机器同时登录啊。"

"这主要是为了安全考虑。"张松海略带歉意地一笑，"设计的时候谁也想不到还有今天这种需求，你说是不是？我上次跟总部的人说了，可总部的人说重新放开软件IP登录端口需要软件提供商出解决方案，测试之后才能上线，现在还没给我们回音呢。"

"唉，耽误事情啊。"周东明摇头叹气，"有钱买不到股票，真气人。不知道老杨那边怎么样了。"

"我刚刚满仓，"杨文兴就在此时进了屋，"你们怎么样？"

"你问凌峻峰，"周东明冲凌峻峰的背影努努嘴，"估计正追着打呢。"

"你们昨天怎么不埋点进去，"杨文兴问道，"不就是最多一毛钱的事情么。哪至于今天这么乱手乱脚。"

“我靠，我以为怎么也要在1000点下头盘一盘，结果你看这么尖的一根线。”凌峻峰一边摁键盘一边说道，“眨眼工夫就上来了，我才买了不到2000万的货。ETF的单子太薄了，我靠,终于让我赶上一口，可算看到5位数的单子了。”

“大盘起来得真快啊，”李国威也凑近屏幕，“真是迅雷不及掩耳。快收盘了吧。”

“还有三分钟，”凌峻峰也不看他，只管自己的操作，张松海看他不停地切换个股图像，知道他们至少买了有六七只个股，“这一通买，看来今天是要把子弹打光啊。这会儿想起张总的ETF软件的好处了，可以一口气买50只。”

张松海笑笑没吱声，其实陈峰用的就是这个软件，这套软件允许自己设置ETF的股票交易策略，所以能够一口气买几十只股票，效率很高，冲击成本也更低。梁鸿宾这小半个月一直在用这套软件做ETF的延时T+0套利，已经做出了心得，他估计ETF上面大的抛单应该就是梁鸿宾的套利单。

正胡思乱想的时候，嘀嘀嘀的行情声音戛然而止，已经收盘了。

“呼，”凌峻峰重重地靠在了椅背上，一边翻查着总的交易汇总数据，“手脚还行，最后三分钟干了1700万，现在基本上买了小4000万的货，还有一坨单子没成交呢。”说完回头望了一眼，刚好看到张松海，“今天咱这里肯定爆量。你看吧，我对盘面的看法，今天多数下午直接拉高至少1个百分点。大家好像就等着跌破1000然后挤破头朝里钻一样。”

“说明有我们这个想法的人很多，”张松海笑着道，“也不知道其他客户交易情况怎么样。”

“宦仕臣周五就满上了，还是他的老几样，”周东明道，“今天上午跟打仗一样，走走走，一起吃饭去，中饭好好吃下，下午还很艰苦。”一边说一边就站了起来。

几个人出门时正碰上宦仕臣开门出来，付大姐跟在后边提了个小包，王志在最后，看到张松海，他也愣了一下，冲张松海点了一下头。张松海心知肚明今天又是付利息的时候，付大姐的小包里就是那张100万的支票，当下也不说话，只招了招手，一行人就走到了大厅的电梯间。

“一起到楼下吃饭吧，”张松海张罗道，“今天这么有纪念意义的一天，大家中午好好聊聊？宦老师，你跟付大姐呢？”他看到别人都点头，专门又问了宦仕臣和付大姐一句。

“啊，我跟付大姐就不去了，我们俩中午去趟银行。”宦仕臣这句倒没瞎扯，“国威上次搞的画，基本上有几幅已经定下来了，就等什么时候国威有空，交易掉算了。”

“行啊，”李国威最近一直不想搭理宦仕臣，估计宦仕臣也看出来了，“我正缺钱呢！”他的嗓门亮得很。刚好此时一个电梯从下面上来，宦仕臣和付大姐挤进去，冲他们一挥手，电梯门就关上了。

超级资金的运作思路



什么技术分析，择时战术，在绝对的资金实力面前，一切阻力位都是纸老虎。

做盘子，原来总想着尽可能地把大形态打出来，然后关注大形态里的小波段，其实终点和起点早就规划好了，只不过到终点的路要次次出人意料，真的开始做上亿规模，就会明显发现，这么大的资金绝对不可能做这种操作，除非是准备长期持有。10块钱的股票，原来你的规划高低点比如说价差就是5块，现在你至少要穿头破脚到8块，才能在8块里拿到5块的净利润，其他的都是你穿头破脚的损耗。你做得越细腻，越会发现挣的都是边角料，大钱反而没有，将来要打空间出来反而越废功夫。

中午这顿饭吃得有点急行军的感觉，本身中午吃商务套餐的人就多，外加都惦记着下午开盘，大家都胡乱扒拉几口，应付一下了事，席间凌峻峰和周东明不停地低声讨论着什么。

这餐饭吃完，时间已经接近12点半，凌峻峰他们径直上楼，准备下午的交易，张松海吃完饭就开车去了华鼎鑫那里，一路油门猛踩。一进门，果然不出所料，梁鸿宾也在，桌上还放着盒饭没有清理，看到张松海进来，两人互相打量一笑，梁鸿宾道："本来想今天收盘之后约你，没想到你这就来了。"

"实话实说，我也紧张。这行情到底怎么看？"张松海直接道。

华鼎鑫这时反而有股赌徒的狠劲："一个字，买！"他的头发乱乱的，顺手拿起桌上的一根烟，摸着打火机点着了："而且是越跌越

买。上午老梁已经把我们之前的套利单都平仓了，下午一会儿就开始买。我这边账户里资金余额还有不少，就看今天选股选什么。”

“之前选了一批个股，刚才我们一边吃饭一边讨论，现在挑出来四个方向，准备下午猛干。”梁鸿宾接口道，“第一类是大家伙，代表就是茅台中集还有振华。茅台最麻烦的是成交量放不出来，我们这个体积，一口气肯定就敲飞掉了，中集和振华都没有问题；第二类是激进型的小家伙，主要相中了宝钛和天威，天威之前已经抽风了一次，估计后边大盘一稳还要继续发力；前两类都是摸鱼类的，第三类就是你们券商股，行情起来券商股肯定最先得利，主要目标就是中信证券；第四类就是如果前面三类成交量都小，就准备直接配点权重股，总之这次要彻底地干一回。搞他个天翻地覆！”

“上午王晓宁还打电话过来呢，”华鼎鑫笑了笑，猛抽一口烟，“估计他心里也打鼓，这1000都跌烂了，你说不打鼓的人有几个？我跟他说咱们自己的钱现在都关门关着。三一挣了一块钱出头一点点，紫江三块钱的成本价，关门的时候还小亏。现在想发力朝上打都没机会。”

“手头我们自己的活钱就没有了？”张松海问道。

“之前做了点差价，大概余出来不到500万，一直在做延时的套利。”梁鸿宾一边解释一边坐在了电脑前，“下午就准备先抓宝钛，我很喜欢这个小票，形态又好，这样小账户今天就彻底地满仓了。”

“大账户也下午准备突击了。时间差不多了吧，老梁你刚才设置好了没有？”华鼎鑫站在他身后提醒道。

张松海看了一眼手表，时间距离开盘只剩不到10分钟，他也凑了过去，只见梁鸿宾熟练地点开桌面一个图标，一个程序就弹了出来，页面还是挺清楚的，左边清晰地显示出委托头寸列表，右边是当前选

定头寸的委托内容。张松海只瞄了一眼就看懂了，原来是分别按照资金搭配比例做了5个交易策略，有单只股票的策略，也有组合买入的策略，最下边的一个就是50ETF的一揽子股票买入，估计是之前做延时套利所用。

梁鸿宾又在设置中仔细地核对了一下报单内容，然后把茶水杯从面前拿开，右手把鼠标垫和鼠标放好，清了清嗓子，稍微朝左边看了一眼行情机器，此时对面墙上的挂钟刚好敲响正点声。

几乎是与行情机器传来的“嘀嘀嘀”声同时，梁鸿宾的两笔组合策略委托瞬间就报送了出去，通过下面窗口的成交回报，张松海看到已经报出的委托有的瞬间就已经成交，没有成交的软件会自动撤单重下，每当完成一个交易策略，软件就会发出“叮”的一声清脆的响声提示。一时间房间安静得怕人，“嘀嘀嘀”的声音和“叮”的声音此起彼伏。

张松海只看了半分钟就了然于胸。梁鸿宾确实做了非常细致的前期工作，由于操作策略早就已经确定，并且在软件内已经实现定制，所以真的开始建仓的时候，并没有什么手忙脚乱。他小心翼翼地从梁鸿宾后方走到沙发前，点着了一根烟，烟雾缭绕中，他感觉自己的心像要跳出来一样的紧张。

华鼎鑫仍然站在梁鸿宾背后，眼睛眨也不眨地盯着。房间内的空调实际上冷气很足，但华鼎鑫的鼻尖和额头仍然沁出了汗。梁鸿宾此时反而是三个人中最沉稳的一个，这种大规模的集团作战虽然他以前也没有经历过，但出于对交易软件的熟悉，他能够很轻松地应对眼前的各种情况。

“茅台的抛单有点薄，”华鼎鑫小心地提醒着，“你要注意点。”

“我先配中信、中集和振华，”梁鸿宾盯着电脑屏幕回答道，“这几只股票其实没有本质差别，宝钛我估计今天能买400万资金就是最大的胜利。”

“篮子可以再做一套，这会儿大盘在朝下回调，”华鼎鑫跟着说道，“这时候不用担心单子薄，还是有卖单的。”

“好的，”梁鸿宾熟练地点着鼠标，同时眼睛瞄着左边的行情机器，“老华你登录下账户，帮我看一眼总成交现在多少。”

“好的，”华鼎鑫忙不迭地挤到最右边，打开网上交易系统，选中当日成交汇总，“完成了3100万出头，好家伙，你的手脚真快。”

梁鸿宾已经顾不上感慨了，以他的经验，他感觉今天的行情就是单针探底的走势，后市也许有也许没有这样好的买入机会了。对于他们的盘子大小来说是不可能买到最低的位置，现在的关键就是尽可能地多买入，同时控制冲击成本，以免造成兄弟打架。

华鼎鑫查询完毕之后，也坐到沙发上，看了看张松海，一句话也说不出来。

“别着急，”张松海低声安慰道，“我们手脚够麻利了。再说，你要想到这里的利润只有7%是我们自己分的，就没有这么紧张了。”

“跟利润分多少不挨边的，”华鼎鑫长长地叹了口气，但旋即意识到自己的声音响了点，他担忧地看了一眼梁鸿宾，发现他没有被打搅，“幸亏你搞了这么个软件。不然我们这个体量真的是三头六臂也搞不定。”

“还是老梁提醒了我，你的做法是死盯一个做，所以对时效要求不高，而我们到时候建仓有可能是突击买入的右侧，一定要我搞个能

够批量委托的软件。我还专门问了总部，才把香港接入到系统内。要知道这可是测试版，我们算是当了一次小白鼠。”

“别管小白鼠还是小黑鼠，能挣钱就是好老鼠。”华鼎鑫开了句苦涩的玩笑，“我真的很发愁，今天下午买入一亿五真的能做完？”

“有什么做不完的？”梁鸿宾在写字台后边截住了话头，“你那边子弹已经打光了，现在是我这里。就这一会儿，大盘的量也出来了，我估计今天蜂拥而入，大家都在等这个破靴子落地，这下都踏实了。”

“没错，营业部那几个大户也在买，”张松海躺在沙发上，头枕胳膊，望着天花板道，“中午吃饭的时候他们准备突击几个大家伙，深发展、万科还有上海机场。”

“大家伙？他们多大体量？”华鼎鑫问了一句，“咱们选大的是没办法，因为体量太大了。”

“别小看他们，”张松海不想说太多，“小的能做谁会做大的？”

“说实话，我从来没觉得我有一天会买股票买到手发软。”华鼎鑫挠了挠头，“以前总说幸福就是睡觉睡到自然醒，数钱数到手抽筋，今天可算是见识了买股票买到手发软。你说，这种行情，后边能跑多高？”

“这个要问老梁，我估计他这种打法，不太会很细腻地做差价了，”张松海笑着说，“估计你的乐趣会少很多。”

“那不会，我怎么也能用一两千万在里面玩一玩，毕竟要保持对盘面的敏感度嘛。”华鼎鑫笑着摇摇头，“说实话，买之前我还有点

害怕判断错，现在倒是一身轻松。有很多事情，真的做了，也就做了。所谓showhand，不外如是吧。”

“想开点就好。”张松海揉了揉眼睛，“人生不过一场大梦，痛快是一辈子，不痛快也是一辈子，拿着9位数，参与一把豪赌，哪怕输了，也明白，股票不过就这么回事儿。”

“没错，什么技术分析、择时战术，”华鼎鑫也一脸不以为然，“在绝对的资金实力面前，一切阻力位都是纸老虎。以前没有做这么大规模的资金，根本看不透很多东西，现在站的位置高了，很多事情触类旁通，反而从模糊变清楚了。”

“哦？说来听听。”张松海饶有兴趣地问道。

“你比如说做盘子，原来总想着尽可能地把大形态打出来，然后关注大形态里的小波段，其实终点和起点早就规划好了，只不过到终点的路要次次出人意料，”华鼎鑫解释道，他知道张松海天分很高，也无须过多地描述，只把自己的心得体会讲出来，“真的开始做上亿规模，就会明显发现，这么大的资金绝对不可能做这种操作，除非是准备长期持有。10块钱的股票，原来你的规划高低点比如说价差就是5块，现在你至少要穿头破脚到8块，才能在8块里拿到5块的净利润，其他的都是你穿头破脚的损耗。你做得越细腻，越会发现挣的都是边角料，大钱反而没有，将来要打空间出来反而越废功夫。”

“我明白你的意思，”张松海确实一点就透，“原先你就是开小船的，左划右划，闪转腾挪，如鱼得水，现在你的体积大了，原来的小河道就不够你用了，你必须先把河道拓宽再说。拓宽总要花成本，但你能挪过来，当然利润就大多了。是不是这个道理？”他看了一眼墙上的挂钟，2点刚出头。

“所以说跟聪明人说话真的很轻松。”华鼎鑫点头赞道，“这番话估计跟别人说，总有对牛弹琴的感觉。”

“那也不至于，说实话，这行业做到你们俩现在控制的这个资金规模的，我相信全中国也不多。”张松海侧身坐起，跷起二郎腿，顺手将裤脚上的灰弹了一下，“这是一条没有什么所谓经验的路，只能靠我们自己去摸索。也许成也许不成，成了我们喝汤吃肉，不成，我们被打回原形，回炉重做。”

“话虽如此，可到时候估计真的是难以回头，”华鼎鑫听了这话一愣道，“这跟打麻将一个道理，你打惯了100块的辣子，再去打1块的，打瞌睡肯定是难免的。这还不比吃惯了鲍鱼偶尔尝一次路边小店。”

“就是一句歌词唱的，我们再也回不去了，”张松海突然来了这么一句，“对不对？”

“这句话怎么听起来这么别扭，有点像小媳妇抱怨情哥哥呢？”华鼎鑫琢磨了几秒冒出来这么一句。两人一时都笑了。

“今天满上了，接下来干什么啊？”华鼎鑫问道，“你有什么方向没有？”

“还能干什么？”张松海眯了眯眼睛，“你该做差价就去做差价，返佣这块我们总是要的，现在我们实际上是把你跟老梁这块儿拼在一起了，返佣咱们三方均分吧，不然老梁总是吃亏我也过意不去。”

“这没问题，上次你把账户信息在软件里面导入的时候不就已经说好了吗？”华鼎鑫诧异道，“怎么又专门来叮嘱我一句，你把心放在肚子里，咱们再不会有分赃不均的时候。”

“常人共富贵易，共患难，难。”张松海斟酌着字眼，慢慢地道，“但你我他，都不是常人，最起码在这点上跟常人不同，我还是要先把话说在明处。关弘毅那边你们也要当心点，让他看到我们交易差价太频繁也不太合适，我的想法还是在确保利润的情况下不妨把交易量打得高一点，哥儿几个人吃马喂的，也不能太委屈。”

“所以说跟你在一起就是爽快，”华鼎鑫佩服地赞叹道，“你简直浑身都是机灵劲儿，浑身都是主意，反正我们现在闲着也是闲着。你说，王晓宁这小子哪里来的那么多钱？”

“谁知道，”张松海闭着眼睛，他心知华鼎鑫在提醒着什么，大家认识的时间也不短了，又都是精明人，一个人家底到底多少，看谈吐，看穿着，看其他，都猜得八九不离十，张松海自己也知道王晓宁也就是这俩月，好像突然精神焕发一样。不过他不愿意顺着华鼎鑫的思路走，“这世上的钱是挣不完的，我们只管做好我们自己的就行了。是你的，当仁不让，不是你的，轻易别乱伸手。”

“上帝的归上帝，恺撒的归恺撒？”华鼎鑫不知所谓地冒了这么一句出来。

“哈哈，”张松海愣了一下神儿，大笑起来，“你这都什么乱七八糟的？”

“这话看上去很有哲理，”梁鸿宾插了一句进来，“老华啥时候也成哲人了？”

“哲人个屁，我都哲人好几个礼拜了！”张松海笑着说，“你搞定了？”

“怎么可能搞定，你不晓得这是个什么工程啊，”梁鸿宾感慨，“真要感谢香港人这个软件，不然我非残废不可。还剩下不到3000万

的资金，这会儿大盘已经飙起来了，找机会明天再买吧。今天我看差不多了。”

“大盘飙了？”华鼎鑫从沙发上一跃而起，“现在是啥情况？”

“刚才一口气涨到15个点，这会儿回吐了不少，看样子一会儿还要上去，今天多数是根中阳线。”

“那你这会儿不趁着回调再买点？”华鼎鑫不解地问。

“你自己过来看。”梁鸿宾笑眯眯的，“不是我不想买，而是这几个票冲得太高了。”

华鼎鑫和张松海走近一看，果然，行情与上午那种苟延残喘迥然不同，茅台涨了6个百分点，中集和振华刚才已经快摸到涨停板了，宝钛上午的表现就很不错，这会儿涨幅也在8%左右，表现最差的就是中信证券和天威保变，不死不活地跟着大盘上去很少。

“就这俩你买光了算了。”华鼎鑫开起了玩笑，“心里也就不挂念了。”

“那我听你的？”梁鸿宾此时轻松了许多，带着点戏谑，问道。

“买吧买吧。”张松海也在旁边点头，“不就那么回事吗？”

“呵呵，那也不，我还想留着点明天做呢。”梁鸿宾不干了，“好歹留一点，给自己找找感觉。刚才老华不是说了嘛，上帝的归上帝，恺撒的归恺撒。这是我的自留地，可不能听你们的。”

“这句话到底什么意思？”华鼎鑫不解地问，“刚才我一说，你笑什么？”

“你们净是靠字面瞎理解，”张松海一脸笑意，“这其实是说人的生活状态，精神的归精神，肉体的归肉体。跟你们想的风马牛不相及。”他停了下，想到：“我自己才是上帝的归上帝，恺撒的归恺撒呢。”

二十四孝男朋友



挣钱都给女人的男人，是个好男人。

少不读《水浒》，老不看《三国》，小妹妹不看《红楼梦》，主要是怕涉世未深的少女，一味地把自己代入，想当然地变成林妹妹或者宝姐姐出不来。

王志中午压根儿没敢跟张松海他们一起吃饭，说实话，张松海看到他从宦仕臣房间出来的那一刻，他的腿都是软的。

张松海只猜到了付大姐的包里有张100万的转账支票，他可不知道王志的口袋里还有一万块的现金。这是王志第三次拿中介费，他本来一直以为中介费是一次性支付的，但是宦仕臣跟他说中介费都是逐月给，他也无法。第一个月拿了4万，以后连着两个月，每个月一万，他已经相当满足了。

出了营业部的门，他就直奔银行，坐在银行窗前的椅子上，他看着被自己的手汗湿的钞票被银行工作人员拿走，一脸的不舍。存好钱出来，他立刻掏出电话："莉香莉香，我是完治我是完治。"

"什么事情这么开心啊，"刘海儿的声音似乎要从手机里钻出来，她的嗓子实在太亮，王志只能把手机当对讲机用。

"我又朝宝宝卡里存了一万块钱。"王志有点不舍，又有点骄傲地说。"宝宝"这个词是私底下他对刘海儿的昵称，刘海儿第一次听的时候有点害羞，但自那开始短信上就自称宝宝了。

“啊？你怎么又存了一万啊？”刘海儿的嗓子又亮了一下，王志把手机再拿得离嘴巴远一点。

“没什么啊，就想给你存上。”王志也不知道自己这是什么心态，“跟你说一声，省得看到银行卡钱多了不知所措。反正这辈子你也跑不了，你的还不就是我的？”

“去你的，给我我就用力地花干净它！”刘海儿明显很兴奋。

“那你随意！”王志不在乎地说道。其实他心里清楚，刘海儿根本不可能去花这个钱，她也就是嘴上开心开心，想到这里，他心里不由得一阵暖意。“今天晚上我记得你没有课，对不对？”

“怎么啦？”刘海儿道，“是没有课，你要来找我吗？本来想跟同学一起去图书馆看书的，下周就要考试了。”

“你还用看书？”王志嬉皮笑脸，“我觉得吧，我们学习还是不要太好了，差不多得了，难道还准备拿奖学金啊。”

“我期中考试成绩挺好，期末如果保持，肯定有奖学金的。”刘海儿也笑了，“当然不能跟你的一万块比。你晚上要来找我吗？”她又问了一次。

“嗯，今天不是我跟孙超搬新家第一天么，”王志嫌马路上的声音太吵，又回头进了银行，“昨天回去孙超跟我说，想叫你一起过来庆祝乔迁之喜，今天那个期货姐姐也要来呢，因为我们这个房子是她同事之前租的。”

“啊？我还没见过期货姐姐呢？孙超不是准备要表白吧。”刘海儿在电话那头一通乱笑，“我这个当嫂子的要去帮他出出主意把把关。啊哟，不对哦，期货姐姐比我们大得多啊。”

“也多不了多少，孙超上次跟我说实话了，”王志捂着话筒笑着说，“就大4岁。现在俩人经常在网上腻呀，天天除了做期货就是煲电话粥，手机市话能打270块，你服不服？估计叫上我们是怕表白失败吧。”

“天啊，他们的话可真多啊。”刘海儿的笑声引得王志心里仿佛有花骨朵绽开，“那他还害怕求爱失败？都电话粥成这样了，应该很有把握啊。”

“不就是因为年龄有差距么，”王志解释道，“我问他每次聊天都说些什么，他说都是些做期货的事情，有时候偶尔批下情操，但这小子吃不准对方到底怎么想，用他自己的话说，每次跟她打电话，总是热情连连；但每次想到差4年，就冷水一盆。”

“真心爱的话，年龄不是问题，距离也不是问题，”刘海儿没有再笑，“关键是要跟合适的人在一起。晚上我们去吃什么啊？”

“我们准备吃顿好的，毕竟这是孙超的初恋，”王志说道，“就安排在时代广场顶上的川国演义。上午10点半他给我打的电话，位子都定好了，时间是下午6点。”

“啊？太好了！”刘海儿兴奋的声音又炸了一次，“我就喜欢吃火锅，这地方挑得好！见面了我要谢谢孙超。”刘海儿跟孙超已经见了好几次面，颇熟悉了。

“他才不是为了你呢，我的小天真，”王志乐得龇牙咧嘴，“期货姐姐原来是四川人，典型的辣妹子辣，辣妹子辣。”

“拜托，你这个文盲，辣妹子是湖南人好不好？”刘海儿已经快笑瘫了，“不管是四川人还是湖南人，只要爱吃火锅就是好人。”

“你这识别能力也太差点了吧，当心把你拐卖到四川当童养媳，天天吃火锅也恶心死你。”王志的破嘴又开始胡扯，“晚上的计划是这样的，我们先吃火锅，然后去旁边八佰伴唱歌，好不好？”

“那个时候唱歌很贵的吧，”刘海儿担心地说道，“估计至少100块一个小时。”

“反正孙超请客，我们何必为他省钱？”王志恶狠狠地说道，“要知道那次他非说从来没见过你，要你来个投名状，先请吃一顿饭，后来我说你穷学生没钱，他就让我负担了事。那次在张生记吃饭，生生吃了我300多！唉，还是跟吴侃他们吃饭最便宜，蓝村路的火锅店，4个人吃撑了也就150块。”

“那你下午什么时候来接我？”刘海儿电话那头问道，“我下午3点半就没课了。”

“我这会儿回公司吃午饭，下午我正常下班就是4点半。”王志仰着脑袋想了想，“我就说去客户那，这样我3点就能跑出来，85路到你们学校门口最多3点半。”

“好啊，我们3点一刻下课，”刘海儿很开心，“我把书放到寝室，换身衣服就出来。”

“宝宝不用太正式，还换什么衣服啊，你就最普通的打扮就行了，万一你太漂亮，把期货姐姐吓跑可怎么办？”王志的小嘴儿不是一般的甜，他自认为现在泡妞的本领至少是孙超的5倍！

“去去去，又瞎说。”刘海儿嘴里说着，其实心里别提多高兴了，“天很热的，一直在出汗，跟你出去的话，总要换件干净衣服。我们3点多就去时代广场是不是有点早啊？”

“旁边有个思考乐书局，我们可以去兜一下书店。”王志安排得倒是不错，“我们领导让我去读本科，我已经报了财大的，开学了你可是每周要陪我去上课的哦。”

“好啊好啊，我还没去过财大呢。”刘海儿开心地笑着。

王志跟孙超从商量搬家到正式搬家，就用了不到一周的时间。倒不是房东赶他们走，而是俩人都觉得现在住的地方确实有点寒碜，一室一厅本来就有点小，家具还不齐全，电器也都很老旧，除了离营业部近一点以外，没有什么特别的地方了。最关键的是王志现在觉得离营业部近也近得不是地方，因为跟刘海儿家和学校刚好是两个方向。刚好孙超最近做单明显见长进，基本上每个月挣三五千是笃定的，偶尔发个小财一天挣2000也不稀奇。王志这几个月光中介费算上6月的也拿了6万块钱了，刨掉给刘海儿存了2万，自己手上还有4万。对于王志来说，这应该是这辈子到目前为止挣钱最多的一段时间。于是两个自称“未来钻石王老五”的人就开始提高生活质量，行动就是从搬家开始。

找到这个新房子纯粹是意外。期货姐姐之前的同事刚好住在这里，但最近登记结婚了，这套房子就不再租住，所以挺方便就介绍给了孙超。房子就在浦东大道五牛城后边的珠江玫瑰花园，刚好在刘海儿家和学校的正中间，期货姐姐就住在旁边不远处的同科公寓，这么好的位置，王志和孙超二话不说，直接付了4个月的房租就开始搬了。

两个男生搬家顶顶快，周末两天就全部搞定。其实也没有什么可搬的，一台期货姐姐用过的破电脑还要搬过来，几床被子还有一些衣服，剩下的东西他俩大手一挥：不要了。

下午接到刘海儿的时候真的让王志眼前一亮，刘海儿换了一身王志从来没有看过的打扮。由于两人爱在深秋，牵手在冬季，这是王志第一次看到刘海儿穿夏装。只见刘海儿上身是红格子的短袖小衬衫，

下边配白色的及膝短裙，脚上一双白色的帆布鞋，看上去异常的清新脱俗。刘海儿真的是长得很巧的女孩子，虽然身上肉嘟嘟的，个子也不高，但双腿却又直又细，显得挺拔俊俏。

“哇哦，”王志夸张地感叹一句，靠在旁边的树上摆了个pose，还吹了个很嘹亮的口哨，“美女，有空去兜风吗？”

“臭流氓！”刘海儿雪白的小脸立刻就粉嘟嘟了，“这还在学校呢，当心让辅导员看到。”

“拜托，你已经18岁了啊。”王志不以为意，“英国法律，16岁都可以结婚了！再说了，我们俩干什么了么？你展示了美，我展示了对美的欣赏，辅导员看到也没话说。”说完又凑近刘海儿的耳朵咬了句，“你今天真漂亮，我看你铁了心地让期货姐姐被比到天边啊。”

“才怪呢，期货姐姐人家是成熟的美。”刘海儿美滋滋地道，王志身上的男孩子的味道让她的心跳不由得加速，“今年第一次穿裙子呢，不过这会儿太阳没中午的好，竟然还有点凉。”

“你平时上课可不能穿这么短的裙子啊，”王志担忧地道，“包括坐公交车。”

“为什么？”刘海儿有些不解。

“难道你不知道公交车上有很多色狼的么？”王志做出一脸关切，“你这么短的裙子，多勾人啊，咱家的东西都被别人看光了，那怎么行，以后你买裙子叫上我，我帮你把把关，长度最起码应该到小腿肚。”

“去你的！”刘海儿的脸更红了，“嘴里就没有好话，人家就喜欢穿短裙，妈妈说我的腿特别好看。”

“那这样，平时你穿长裙子，周末我们在一起的时候你穿短的。”王志不死心，“我这是怕你太漂亮了让别人嫉妒，再招点蚊子苍蝇，就不好了。”

“不听你瞎说。”刘海儿看到已经出了校门，一把把王志的手臂抱在了怀里。闻着刘海儿头发上淡淡的洗发水味道，王志半边身子立刻就酥软了。

从书局出来天色已近黄昏，王志买了三本书：一本高等数学，这个是专升本考试的教材，他需要恶补一下；还有一本证券投资分析考试用书，这牵涉到他从业资格证是否齐全；第三本书是刘海儿买的，《刘心武揭秘红楼梦》。

“你喜欢看《红楼梦》？”王志笑道，“看来不光喜欢看《红楼梦》，还喜欢研究啊。”王志手指头戳书封面上的“揭秘”两个字，兀自感慨，“女孩子就是喜欢八卦，这也要揭秘下，鬼知道曹雪芹写的时候有没有什么密啊。”

“你又来瞎说，”刘海儿没好气地道，“这是百家讲坛上的，你肯定不看。不过真的很有意思，我小时候就喜欢《红楼梦》，一直想买这本书。可惜这还没有出完，不然你要给我买一套呢。”

“我记得有句话说得好，叫少不读《水浒》，老不看《三国》，小妹妹不看《红楼梦》，”王志在信口胡扯，“主要是怕你们这些涉世未深的少女，一味地把自己代入，想当然地变成林妹妹或者宝姐姐出不来。”

“我才不会代入呢，”刘海儿道，“我问你啊，你喜欢《红楼梦》里的谁啊？你可别说你没看过，纵然书没看过，电视剧也是看过的吧，我记得以前只要是暑假寒假，必定会放一遍的。”

“说实话电视剧我就没看全过，你知道我的，跟着奶奶，也没有电视看，”王志的声音黯淡下来，“顶多也就是在伯伯家看过几眼，都串不起来的。要说最喜欢么，还真没有。你呢？你喜欢谁？”

“这样啊，”刘海儿心里有些过意不去，没想到说到了王志心中最软的地方，她连忙把话题岔开，“我喜欢史湘云，跟别人都不太相同。”

“喜欢得好！”王志点头称赞，“不俗气。”

“没错，湘云就是不俗气，既没有黛玉的小性儿，又没有宝钗的世故，爽朗豪气，带着一股子大侠的味道。”刘海儿一提起史湘云眼睛都是发亮的，“一身光明磊落，从不惆怅纠结。”

说话间王志手机响了，是孙超来催。

放了电话，王志一脸严肃地对刘海儿说：“我感觉孙超现在应该蛮紧张的，我有种感觉，今天他真的要表白，而且，估计他要挂。”

孙超的初恋



爱情的关键是眼缘。

川国演义的大厅跟迷宫有一拼，王志带着刘海儿兜了好几个圈子才看到孙超，“Amazing！”（令人惊讶！）盯着孙超的王志蹦出来这么一个单词，刘海儿也瞪大了眼睛。

孙超明显精心打扮了自己，但是他的审美情趣确实不高。一身藏青色西服，显得有些过于板正，雪白的衬衫外加深蓝色白斑点的领带又太过职业，头发明显是刚刚在理发店收拾过，鬓角的碎头发茬子暴露了理发师的手艺并不过关。

“你这整的是哪一出啊？”王志不解地问，“不是就出来吃顿乔迁之喜吗？”

“我是想，借这个机会跟她那个什么一下。”孙超吃力地解释，眼睛则盯着进门的地方，“你们先看菜单，锅底我已经点了，菜也点了几个，你看看有什么要加的，我现在很紧张。”

王志有些好笑：“紧张个球啊？你今天到底要干什么？”他拿菜单打了打孙超的手。

孙超这才回过神儿，“不是昨天跟你说了吗，想跟她表白一下，花我已经准备好了，放在服务生那里，一会儿我给他眼色就送过来。怎么样？我这安排还可以吧。”

“你昏头了啊？”王志直翻白眼，“你跟她表白叫上我们俩干什么？还有哦，你穿成这个样子，猛一看我以为你是房地产中介呢！”

“你去死，我可是费了半天劲才打扮好的，你不用嫉妒我。”孙超抖着衣服有些得意，“叫上你们一则人多了我不紧张；二则你们也能帮我敲敲边鼓；三来，反正这顿饭总是要吃的，大家一起认识认识，交个朋友也好。”

“你洞房花烛夜的时候也把我们俩叫上坐你床边？”王志语不惊人死不休，“你简直是个榆木疙瘩！表白有选择在火锅店的？你什么时候看过言情片里这种场合还有第三者在场？你真是天真得可以。”

被王志这么一说，孙超也蒙了：“啊？这样不行啊？你确定？”他求救地看着刘海儿，恰好刘海儿抬头：“别看我，我也不知道。”

“王志表白的时候是什么情况。”孙超不死心地问了句。

“不告诉你。”刘海儿脑子里一下子就想起了热气腾腾的拉面锅，“但是我可以告诉你，你这身打扮，在这个地点，旁边还有我们俩人，成功率为0。”停了下又继续说道，“而且，我觉得你的情商，也为0。”

看孙超的脸一阵红一阵青，王志又安慰道：“她不是还没来么？不行你今天就不表白了，我们就只管吃乔迁之喜。趁着这会儿有时间，你把西服扣子解了，领带给我，衬衫最顶上一个扣子也放开，然后去厕所把你的头发用水湿一下，鬓角的碎头发清理掉，然后就从容过来咱们踏实吃饭。”

孙超点点头，一溜烟地往卫生间跑去。

“他好笨啊，”王志摇摇头，“幸亏有我们俩替他出主意，不然他肯定失败。这种事情事前不跟我商量，总归要吃苦头了。”

听到这话刘海儿放下了菜单："听你的话，你好像很有心得一样？难道你做这个事情很熟练？"王志有点傻眼了，这还引火烧身了。"没吃过猪肉还没见过猪跑？表白，那需要什么样的场景啊？"王志嬉皮笑脸，仰头看着天花板上璀璨的灯光，"需要背景音乐、灯光、鲜花，还有红酒，深情的……啊哟，好疼啊。"是刘海儿扭上了他耳朵。

"王志你气死我了，"刘海儿鼓着腮帮子，"不行，你非要找个机会跟我表白一下。"

"我是在帮孙超设计，你说咱们俩，"王志笑着道，"咱俩那是天造地设，天作之合，在天愿作比翼鸟，天上人间只此一家，心有灵犀一点通得一塌糊涂还需要这种外在的形式么？"就在王志臭贫的时候，孙超放在桌上的手机响了。要说孙超所有的家当里最值钱的就是这款新买的手机，说是新买的手机，实际上也上市快一年了，诺基亚7610，王志眼睛好，一眼看到来电的名字是"期货姐姐"。

"这小子，手机里面存名字也不换个，万一让敌人看到了，不是惨了？"王志把手机冲刘海儿晃了下，"要不要接？"

"不合适吧。"刘海儿本来还要作呢，只能中途截停，"接了你也没法说啊，难道你说孙超上厕所了？"

"那好吧，等孙超过来吧。"王志把手机放下。

刘海儿刚刚把服务员喊过来的工夫，手机又响了。"算了，我还是接了吧，省得人家等着急了，你只管点菜。"王志犹豫了一下，还是抓起了电话，"你好，我是孙超的朋友……"王志电话里说着说着就站起了身，冲着前面正走过来的一个女孩子摇了摇手。

这是王志和刘海儿第一次见期货姐姐，严格意义上说，这应该是王志在现实中第一次见她。只见期货姐姐手上拎一个白色的小包，上半身是短袖白T恤，下半身是牛仔七分裤外加白色运动鞋，头发挽了个马尾，整个人看上去年轻得厉害。

她走到王志的桌边，看着王志和刘海儿笑道："王志？王志的女朋友？我叫杜伊婷。认识你们很高兴，可以叫我小杜。"说着把手冲他俩伸了过来。

王志连忙站起身："第一次见面，我就是王志。""我叫刘海儿。"刘海儿也站了起来。王志终究还是没好意思跟杜伊婷握手，顺势将手一让说道："坐吧坐吧，孙超刚去洗手间了，他来得最早，结果我们三个都坐好了他反而不在。"

"老听孙超说起你，一直没机会见面，"杜伊婷倒是落落大方，"上次给孙超送钥匙的时候，刚好你又不在家。怎么样，你们的新家安顿好了？"

"我们男人搬家是很简单的，"王志大大咧咧，"也就是一趟的工夫，叫了个强生的大车，一天搞定。刘海儿还没去过呢，保证比以前的地方干净整齐不少。"

"还好意思说呢，"刘海儿在外人的面前特别容易脸红，"上次去你住的房子，连个下脚的地方都没有，床单像是一百年没有洗过，枕头上一股油腻腻的味道。真不明白你们平时怎么过的。"

"刘海儿，这你就不知道了，"杜伊婷笑着接过话题，"女孩子生来就是香香的，男孩子天生就是臭臭的，所以他们自己也不觉得。我估计，你去之前王志肯定也下功夫打扫过的，对不对？"

“我要知道她那天去，肯定好好打扫下，”王志挠着头发说道，“她也没打招呼，自己就摸上来了，你说，这要遇到个坏人可怎么办？”便在这时，孙超回来了。“哎哟我的妈啊，你可算是回来了，户口办好了吗？”王志打趣着孙超。孙超果然按王志的指导重新收拾了下，这下看着自然多了，敞开的西装显得随性中又有重视，颇有一种潇洒的味道。

“你去死！”孙超大嗓门地喊了一声，“这里生意好得不像样，男厕所竟然也要排队，估计女厕所那边更难说。”说完有些不好意思地看了杜伊婷一眼，“你来啦。”

“我们都聊了好一会儿了，”刘海儿插嘴，“小杜姐姐打了你两次电话，看你不在王志就接了。”

“这是菜单，”王志把点菜的纸和笔递给孙超，“我点了一轮，你看看杜伊婷喜欢吃什么，再点几个。”

“只要是火锅，什么菜都行的。”杜伊婷笑眯眯的，“我是成都人，孙超选在这里吃饭真的是对了我的胃口。”

“今天刘海儿还说，只要喜欢吃火锅的都是好人，”王志也点头，“看来现在的女孩子都喜欢吃辣啊。”

“我以前也不知道上海的女孩子吃辣的，”杜伊婷接着话茬儿继续说，“刚来上海的时候觉得上海的菜都偏甜，以为上海人都不喜欢吃辣的，自己为了吃得下还专门准备了一个辣椒粉加盐的小调味瓶，后来单位招了几个‘80后’的小女生，竟然一个比一个能吃辣，买鸭脖子，一会儿工夫三四斤就没有了。”

“刘海儿也能吃辣椒，我也很吃惊。”孙超把菜单递给服务员，示意开始上菜，“我跟王志其实不太爱吃辣，就是大学上学那会儿，

辣椒油香，才开始能吃点辣。”

“爸爸喜欢吃辣的，小时候我就跟着吃，”刘海儿托着腮帮子说道，“火锅是我的最爱，想想那么多好吃的，真开心啊。”

“你点了什么饮料？”王志问道，“你没问问杜伊婷喝什么？”

“我点了芬达，”孙超有点小得意，“我知道她喜欢喝这个。”

“另外，今天换新家，喝点小酒能睡着！”我给我俩要了俩啤酒。”孙超转向王志。王志点头同意，“刘海儿要不要也来个杯子？”“别瞎闹了，我从小到大顶多喝口葡萄酒。我跟着杜姐姐喝芬达吧。”

说话间，服务员已经把锅底和各种菜端上来了。王志随口问道：“今天行情怎么样？”

“我靠，今天很幸福，”这时候的孙超才是孙超，刚才小心谨慎的样子瞬间不见，“开盘多一把，挣了18个点，收盘空一把，挣了10个点，中间基本打平，一天挣1500多，算是没白玩儿。你怎么样？”他伸过头问杜伊婷，“我看你的账户上午小赔，下午行情也不好做吧。”

“今天赔了个大的，你挣了1500，我赔了1500。”杜伊婷瞬间沮丧起来，“这是什么折磨人的行情啊，我都快丧失信心了。”

“这种行情你应该多看少动，”这时候的孙超很有派，“我们这种做法就是做趋势、抓突破的，但最近这些天，天天都是不死不活的盘整行情，大豆一天波动最大也就20个点。”

“我有点想换品种了，”杜伊婷低着头，“大豆不太适合我，每天死气沉沉的。我想换换橡胶试试。”杜伊婷看到王志和刘海儿不知

道在低头嘀咕什么，一对小情人异常亲密。

“我劝你不要换，你好容易适应大豆的行情和节奏了，换一个新品种，你还要重新上手。我觉得你就应该老老实实做大豆，如果大豆都不挣钱，橡胶上肯定赔的还要多。”孙超摇头否定道，“你们俩干什么呢？锅开了，可以下东西了。”孙超看着腻歪的王志刘海儿一脸不满。

“王志说他懂得看手相，我让他帮我看看。”刘海儿抬头笑道，“他说我这辈子要生个大胖儿子呢。”

“让他看看你的感情线。”孙超哈哈笑道，“这小子又开始胡扯了吧，还看相，他以为他是who啊？”

“感情线还用看，”王志白了孙超一眼，“当然是一条直线直通到底！什么叫情深似海，什么叫死心塌地，你小子知道吗？”

“你真懂得看手相？”杜伊婷好奇地问，“那你帮我也看看？”

“你还真听他瞎说啊？”孙超拿筷子把一大盘羊肉都放了进去，“先吃先吃，我估计这小子就是靠这手把刘海儿骗过来的。”

“你别听孙超瞎说，他那是嫉妒！”王志一口就否认了，顺手抄起筷子捞了一大块羊肉，刘海儿眼巴巴地看着他把羊肉放进了自己嘴里。

“你要赶快吃，不然一总让这小子捞光了，”孙超麻利地给杜伊婷夹了一筷子，“刘海儿也赶快啊，看手相的事情咱们一会儿再跟王志算账！”

炒单要素ABC



投机市场，只有先了解自己才能顺势而为；顺势顺势，先顺自己的势。自己跟自己别扭，自己跟自己死扛，盘子的势再好，也发挥不出来。

如果错误的方式也可以持续挣钱，那就说明这个方式并不错，投机市场，承认是否错误只有一个标准，那就是盈利。

“我快被期货折磨死了。”吃完第一轮，杜伊婷叹了口气，顺手把芬达拿起来给大家倒满，“上周五打了个全部的流水对账单，这都做了半年了，盈利的日子没几天，挣那点工资都贡献给了期货公司和对手盘了。”

“你还是没找到方法，”孙超放下了筷子，“我先问你一个最关键的问题，你觉得你最大的优势是什么？”

“哟呵，”王志看着孙超，对刘海儿挤眉弄眼道，“这真有点孙老师的意思啊！”“你不要打岔。”刘海儿冲他使了个眼色。

“优势啊？”杜伊婷愣了一下，没想到孙超问了这么个问题，“你别说，你猛一问，我还真想不起来我有什么优势。”

孙超点头，对着杜伊婷，“譬如说吧，王志的优势是该出手时就出手，果断，而我的优势是灵活。我问这个问题的目的是要告诉你，投机市场，只有先了解自己才能顺势而为。这是我干了大半年最大的体会。”

他喝了一口饮料，继续说道："我没看过什么技术分析的书，我也没有什么人帮我指点，我说的都是我自己的东西，也许仅仅适合我，你听过就算。这大半年来，我最深刻的体会有这么几条，第一就是了解自己。我自己的性格我很清楚，我容易着急，没有足够的耐心，这是朝差上说；但说得好听点，不就是灵活么？所以我不拿隔夜单，有一次我只顾看盘忘了看时间，结果有张单子没有平，整整一晚上我翻来覆去睡不着，从那以后我不犯这个相同的错误。就像我刚才说的，很多人一谈做单就是两个字'顺势'，这说得都太模糊，顺什么势？当然要先顺自己的势！你自己跟自己别扭，自己跟自己死扛，盘子的势再好，你也发挥不出来啊。"

"我发现我需要再次评定你小子，"王志一边听一边点头，"真不简单，天生适合干这个啊。刘海儿，你有没有发现，这小子一说行情，整个脸都亮了，跟搞传销的有一比，是不是？"杜伊婷若有所思地点着头，一边把孙超面前的杯子又加满了饮料。

孙超也不接王志的茬儿，继续说道，"第二个体会就是成王败寇。那天我去一个投资论坛，一个人写的文章恨不得让我喷出来，满篇都是贬低日内交易，不停地抬高长线持仓和套利交易，邓爷爷好多年前就说了，不管黑猫白猫抓得住耗子就是好猫。你做期货，管他什么手法，只要能长时间地稳定盈利，那就是好手法。那篇文章还不停地说什么某些操作是用错误的方式在挣钱，早晚有一天要把挣的钱吐出来。这都是胡扯，如果错误的方式也可以挣钱，那就说明这个方式并不错，我多么渴望永远有这样错误的机会！所以在这里，承认是否错误只有一个标准，那就是盈利。我一直跟你强调，从一张单子做起，亏损控制在50块一天，道理就在于此。只有不停地盈利才能让你更接近成功，更有成功的信心。"

这段话说完，众人已经听得入神，王志也不再插科打诨。

“第三个体会就是直接。我是个很单纯的人，除了王志我很少有朋友，因为我不擅长跟人打交道。说实话王志知道的，我学做期货也是因为一个人领路，王志做不了，但我做得下去，因为只有做期货，才能让我觉得我不需要去干一些我不想做的事情。投机交易是目的性非常强、对结果追求特别真的一行，我们的目的性就是很强，期货就是你挣钱的工具，你要用这个工具达到你的目的就行了。至于其他，我们很少论及。”说到这里，看其他人都不说话，大概是觉得自己饭桌上过于严肃了，连忙道，“你们也别闲着啊，快吃快喝。”

“这话说得太有道理了，”王志冒出一句，“你知道今天我听到一个人跟我说做股票，打的那个比喻太经典了。”说完他有点不好意思地看了刘海儿和杜伊婷一眼，“不过说得没那么文明。”

“说出来听听啊，”杜伊婷倒是很好奇，“做股票跟做期货毕竟有点相通嘛。”

“他说做股票就好比把妹，做长线那是找老婆，一定要找真心喜欢的，拿着有信心，看着也舒心；做波段好比噶姘头，能姘一阵是一阵，到时候大家一拍两散，各自不影响；做短线好比发廊打一炮，干完了赶紧提裤子结账走人，不然早晚让警察抓到。”王志还没说完，刘海儿就已经大叫了一声，“这话其实话糙理不糙，大体含义就是股票就跟刚才孙超说的一样，就是我们挣钱的工具，千万不能为了它们发生感情。”王志心虚地补充道。

“你惨了，”孙超撇撇嘴，“一会儿有人会收拾你，哪怕你这个道理再对。”只见刘海儿小脸通红，恨不得找个地缝钻进去。

“其实你们说的我都懂，”杜伊婷叹了口气，“问题是一到自己做的时候就不由自主啊。比如你一直跟我说，不许亏损加仓。可我就是忍不住想加，最后砍个大的，疼得不行。”

“第四个体会就是要学会控制。”孙超回答杜伊婷道，“控制其实包括两方面，首先是对自己交易模式的控制。比如我就是做日内的，那我永远也不留单，哪怕10点一刻休息15分钟我也不留，因为这违背了我的原则；更重要的一方面是对自己操作纪律的执行。我看过你做的单子，其实很多时候你的介入点都太早，不是时候。我一直强调让你有把握再开仓，但是你很少有有把握的时候。上次你做单我就在你旁边看，后来我也跟你说过，有四五笔交易你根本没有退路的，结果你也冲了。所以那天你吃了不少苦头。还有就是砍仓，我真的不理解，怎么可能做日内的一张大豆的单子能套你8个点！你肯定没有砍仓。”

“本来要砍的，结果来了个电话，就等了一下。”杜伊婷解释道，“做单的时候最烦这个，但我平时还有工作，又不能不接……”

“你这是在找借口，”话音未落，孙超就一口闷了上来，浑不顾王志直冲他使眼色，“这都是借口，哪里来的那么多借口啊？平仓那么容易的，不是1就是3，也就摁一下键盘的事情。你有借口按照错误的方向走，盈利就更有借口不来找你，这很公平。”孙超毫不客气，杜伊婷瘪着嘴，不知道该说什么好。

“孙超你就是不会说话，你看小杜姐姐被你批评的！”王志赶紧过来打圆场，又转向杜伊婷道，“他也是好心，这小子什么都好就是嘴臭，你原谅他。快快快，锅开了，继续放东西啊。”

“我知道他是好心，”杜伊婷眼中露着感激，“要不是他给我说着点儿怎么做，我估计还要赔得多呢。”

“要我说，你干脆跟我一样入股他算了。”王志笑道，一边把一份藕片丢了进去。

“入股他？”杜伊婷和刘海儿一起好奇地问，“什么意思？”

“我就是他的股东啊，”王志得意地笑道，“是不是，管理层？”

“你现在知道好处了吧。”孙超更加得意。

看两位美女不明白，王志就解释道：“最初他做期货的时候没有钱，开始时我不打算资助他，因为我觉得这是个无底洞，后来被他磨得不行，那时候他也很艰苦，还没开始挣钱，所以家里面吃的用的我都包了，算是作为原始股投入。当时说好了，将来他要做大了，我穷困潦倒的时候他要至少资助我5年，对不对，你小子还没忘吧。”

“放心吧，王董，”孙超拍一下胸脯，“一世人两兄弟，你的事就是我的事，管你5年没问题。”

“你这入股的方法，小杜姐姐可怎么入啊？”刘海儿为难地道，“难道也……”

“小杜姐姐比我有实力，可以入得多点，他包我5年，包她50年么！”王志大手一挥，好像谈笑间杜伊婷的50年已经包给孙超了。

“噗……”孙超一口饮料差点没呛出来，他一边擦嘴一边拿眼角偷瞄杜伊婷的表情。杜伊婷倒是大大方方：“这是个好办法！还是王志聪明，干脆我交给他做算了。不过孙超挺冤的，说实话他做这个日内投机，其实不需要什么钱啊。你现在做多少张了？”

“6张。”孙超一个字不敢多说。

“你今天又加单了？”王志很惊讶，“兄弟，你不得不佩服我的眼光吧？当你还是明珠蒙尘的时候，我就看出来你早晚有飞黄腾达的那天。6张，我的妈啊。我怎么记得上个月你刚冲4张还没站稳？”

“我越做体会越深，做的时间越长越能明白最后是靠什么挣钱。”孙超对着杜伊婷解释道，“其实一张单子开始做就是让你培养感觉，养成好习惯的，一张单子每天做到死，挣200块，顶天了，但最终靠的是量来实现利润。其实从一张到两张最困难，我用了快半年的时间才稳住，上两张以后，三张就很快，后边会越来越快肯定，我的目标是下个月开始就10张。”

“10张？！”杜伊婷禁不住抽了一口气，她知道10张是什么概念。按照孙超现在的情况，基本上一张单子一天平均挣100，10张就是1000，一个月就是3万。初期站不稳的时候盈利可能没有这么高，但一旦站稳了，3万就能再加10张！这是什么速度？

“那你单量上来之后是不是手续费也能下来点？”杜伊婷好心地提醒道，“以前单量不大，这个不算什么，现在单量上来，恐怕就很多了吧。”

“我还好，因为我主要做突破，交易频率不是很高，今天大概做了十二三个来回，”孙超捞了一勺鱼丸，“手续费已经下来了，一张单子从原来的加一块变成加一毛。”所谓加一毛就是在交易所收费的基础上期货公司加一毛，这算是相当的优惠了。“我的目标是将来像那些大炒手一样，包月！”

“包月？”杜伊婷好奇地问道，“还有这种缴费方式?”

“这不稀奇，证券也有包月的，”王志点头道，“就是银证通么。年费炒股，560包年。”

“这么便宜啊？”刘海儿虽然不太懂股票，也知道这个费用真的不贵，“我记得爸爸说他一买一卖好几百块手续费呢。”

“需要非现场才行，”王志解释道，“你问问刘叔，是不是愿意，愿意的话，过来办个非现场的手续，应该也行。”

“这我不懂，下次你来我家的时候自己跟他说吧，”刘海儿道，“非现场是回家做？那他肯定不乐意，妈妈常说他恨不得住在你们营业部。收盘了也不回来还要跟人打牌。”

“这已经成了他们生活中必不可少的一部分，”王志点头补充道，“你知道吗，浦东有个营业部要砍掉交易大厅，说是要控制成本，散户们还要去闹呢。”

“闹什么？”杜伊婷不太明白，“这有什么可闹的？”

“无非是没有了夏天吹空调、冬天吹暖气的打牌好地方嘛，”王志撇撇嘴，“闹一闹，营业部害怕投诉，就想方设法地安置了。”

这时候他们已经又吃了一轮，只剩下青菜和一碟子面。

“唉，孙管理层，”王志抬头问道，“一会儿吃完了干什么啊？”王志一边问，一边冲孙超眨眼睛。

“要不我们去唱歌吧？”孙超扭头问杜伊婷，“八佰伴楼上就是星时空KTV，据说环境很不错。”

“我没问题，刘海儿肯定也没问题，”王志一口就答应了下来，生怕杜伊婷不想去，“做单不顺么，更要散散心。说好了，晚饭孙超来，唱歌我来！”说完，只看到孙超感激的小眼睛眯成了一条缝。

杜伊婷本来也无可无不可，她一个人孤零零在上海，朋友圈子也没有，这个点吃好饭回家太早，所以也点头同意。孙超看到她点头，明显悬着的心放下了，连忙招呼大家开动筷子，自己站起身，低声嘀咕一句：“王志去不去厕所？”

在两个女人“大老爷们上厕所还要一起”的嘲笑声中，俩人一前一后地离开桌子。“我的花儿怎么办？”卫生间里，孙超紧张地问王志，“我刚才吃饭的时候还可以吧。”

“那是相当的可以！”王志称赞道，“不过你还要趁热打铁，兄弟，这种事情是师傅领进门，修行在个人，我再帮忙也不能强摁着你去亲她。”

“我靠，我的花儿怎么办？！”孙超看王志要回去，连忙又问了一次。

“扔，我怎么知道怎么办？”王志没好气地道，“你可千万别这会儿拿出来。”

恋爱需要悟性



心动的女生，面对爱人的小花招只有一计：将计就计。

吃好火锅，四人一行就朝八佰伴走去。

下楼的工夫刘海儿刚好接到吴侃的电话，原来吴侃明天的商法课由于老师请病假暂停，这样一整天都没有事情，就想找刘海儿一起逛逛。年轻人总是不嫌朋友多的，于是就直接叫吴侃过来一起唱歌。

八佰伴的人气明显比时代广场要足，四个年轻人等不及电梯，一路小跑就奔到了自动扶梯，上10楼，穿过一片游戏机，好乐迪的柜台就羞答答地露了出来。

王志定了个小包间。说是小包间，其实一点也不小，门字形的沙发至少可以坐六七个人，由于之前没有客人用，房间里的空气也不错，孙超他们一进去就觉得十分满意。

“快点选歌！”趁着王志出去买些吃吃喝喝的，孙超道，“千万别等王志回来，那绝对是个麦霸啊，你们俩赶快选个二三十首，不然你们今天晚上指定遭殃。”

“为什么呢？”杜伊婷不解地问，回头刚好看到刘海儿抿嘴在笑，“莫非他五音不全？”

“何止五音不全？”孙超四仰八叉地把自己瘫在沙发上，“最关键是没有自知之明。不管什么歌都说我会我会我会，拿着话筒就是一顿乱吼。其实，跟他一起唱歌是件很可怕的事情！”

“没有那么夸张了，”刘海儿捂着嘴笑，“他就是有时候爱现一点，唱起歌还算有板有眼吧。一会儿小杜姐姐听了就知道了。”

“果然，谁向着谁那是一定的，”孙超眯眼睛摇头，“刘海儿，你这么好的女孩已经被王志带到茄子地里了。”

“你放屁！”孙超的话音未落，王志就拎着一个筐走了进来，“你又在背后说我坏话是不是？”一边说，一边把筐里的东西拿出来，吆喝两个女孩子吃喝。

杜伊婷跟刘海儿点了好多歌，年龄的差距在选歌上真是体现得相当明显。杜伊婷喜欢刘若英、梁咏琪，而刘海儿明显大爱S.H.E还有孙燕姿、侯湘婷、范玮琪。两个大男生就在旁边一边听歌，一边吃爆米花、香瓜子、吹啤酒，看着心爱的女孩在身边开心地唱歌，俩人无比的轻松惬意。

也就半个小时不到的工夫，吴侃的电话来了，随后，一个高高瘦瘦的女孩推门进来。

吴侃身上真的一点吴光明的基因都没有——这个话题王志已经感慨过至少三次了，高高的个子，足足有一米六八；上身是半长袖的小衬衫，下身是笔挺的牛仔裤，显得本已十分修长的腿更加好看。

“哎呀，这里真好找啊，”吴侃一进门就笑着说，大方随意，丝毫没有认生。她跟刘海儿从小玩到大，比亲姐妹还要亲，刘海儿的朋友自然便是她的朋友。

大家逐一都打了招呼，毕竟是年轻人容易熟络，又都是开朗的性格，几首歌下来，几个人就玩到了一起。其间王志想方设法地挤进去唱了几首歌，过了过瘾。

孙超起初在杜伊婷面前还有点放不开，但逐渐被气氛感染，也轻松起来，在杜伊婷唱完一首歌的间歇，主动邀请杜伊婷一起玩骰子游戏。

“这有什么意思？”王志凑过来道，“小杜姐姐，你知道不？孙超是有特异功能的。”

“你说什么？什么特异功能？”杜伊婷一脸不相信。

“你让孙超自己说吧，”王志冲孙超使了个眼色，“他听力异常。”

“我就是耳朵好使，能分辨极其细微的差别，”孙超很接翎子地道，“别人可能很难注意到，但是我马上就能分辨出。”

“是吗？”杜伊婷还是不敢相信。

“他说得不清楚，”王志这个托做得真的很到家，他顺手拿起台子上的一根铅笔，“比方说，你听。”他分别用笔的两端敲了一下啤酒瓶身，“你听得出差别么？”

“听不出，”刘海儿也凑了过来，“这哪儿有差别啊？”

“他就分得出，”王志得意扬扬，“不信让孙超给你们露一手？”

“我不信，”杜伊婷也拿着铅笔敲了两下，实在不觉得有什么区别，“你们净瞎扯，这哪儿有差别啊？”

“要不这样吧，”王志建议道，“如果孙超听得出，你喝酒，如果孙超听不出，孙超喝酒。他是男生，肯定要比你喝得多，你这一瓶冰锐可以喝4回，他的啤酒，算两回，好不好？”

“喂喂喂，你喝还是我喝，”孙超故作抗议，“你这么起劲干什么？听吴侃唱歌，挺好听嘛。”

“不要故左右而言它，”王志假装使用激将法，“是爷们就上了。”

“你这小子，”杜伊婷啐了王志一口，然后略带挑衅地问孙超，“赌不赌？”

“好，赌了！”孙超看目的达到，眼神中一丝得意闪过，“不就是喝么。我扭头过去，你来敲吧。”

杜伊婷把啤酒瓶拿在手里，用身体挡住孙超的视线，轻敲了一声，然后转身道：“你猜吧。”吴侃也挤了过来，坐在刘海儿旁边，大家都用眼睛盯着孙超。

“我靠，我根本就没听到声音。”王志摇着头说。

“大头敲的。”孙超笃定地道，看到杜伊婷一脸不可思议的表情他知道猜对了，“怎么样？输了就喝酒。”他得意地双手抱头，靠在了沙发上。

“哎？蒙对了？”杜伊婷跟刘海儿互相对视了一下，“好，算你蒙对一次，这口我先攒着，等下一起喝。再来！”于是杜伊婷又躲着孙超敲了一次，为防孙超偷看，她敲的时候还专门扭头看着孙超，只见孙超背靠沙发，闭目养神，一动不动。

“小头，”孙超等杜伊婷敲完之后，足有5秒钟，得意地道，“应该不会错。”

“他奶奶的，这小子又对了。”王志在旁边推波助澜。

“你别说话，”杜伊婷总觉得太难以想象了，“我真不信什么特异功能，刘海儿、吴侃，你们听得出来差别么？”看到两个美女摇头，她又对孙超说，“再来，不信揭不穿你。”说完趁孙超不注意，迅速轻敲了一下。

“这不是揭穿不揭穿，”王志插口道，“哪怕你声音再小，这小子也能听出来，这是本领，不是骗局。”

“大头，”孙超拿起了自己的啤酒瓶，喝了一口，“你看，你都要喝三次了，但一次也没喝进口。”杜伊婷连输三次，胸口闷得很，偏又说不出孙超哪里作假。

“姐姐你仔细看着他，我来帮你敲，”刘海儿看王志的表情就知道孙超所谓的特异功能肯定是胡扯，“这口酒输了算我的！”只见她也十分迅速而且用力地敲了一下。

“我的小姑奶奶，你这会儿不怕喝酒了？”王志夸张地笑道，“你这么用力敲，当心把铅笔敲断了，服务生一会儿进来肯定要骂的啊。”

“小头，”孙超灵机一动地道，“猜刘海儿敲的就是难。”

“哈哈，”三个女生一起开怀大笑，“你错啦，哈哈，果然刚才是偷看的！！！”杜伊婷指着孙超面前的啤酒瓶，“快喝酒！你这个大骗子。让你瞎吹瞎吹瞎吹瞎吹。”

“你小子这么不给我长脸啊？”王志也纳闷。

“你不懂，听这个要看是谁敲的。”孙超一边闷了一口酒，一边狂点头。

“哦，原来是这样，”王志恍然大悟，“原来你听得出来是因为跟敲的人心有灵犀。怪不得，怪不得。”

“生我者父母，知我者王志啊。”孙超夸张地叹气道。

“又来瞎扯，刘海儿我们俩换个位子，”杜伊婷脸一红道，“我再来敲一次，刘海儿盯着孙超别让他偷看。”说着就接过刘海儿手里的铅笔和空啤酒瓶，转到了沙发角，迅速地敲了一下。

“我还是相信孙超的话的，”王志在旁边帮腔道，“你们不信心有灵犀，我可是异常相信，对不对，我的海儿……”

“大头，”孙超眼睛看着天花板，杜伊婷的嘴巴张得能吃下一颗鹌鹑蛋，“没办法，就是听得出，刘海儿敲的就听不出。”

“是吗？很奇怪啊！”一旁观看的吴侃也加入了进来，她从杜伊婷手里拿过铅笔也敲了一下，“哪头？”

孙超又想了想，顿了一下说道：“大头吧，吴侃敲的我也听不太清楚。”三个女生面面相觑，明显这次他又猜错了。“你不会是轮到我跟刘海儿敲打的时候故意猜错的吧？”吴侃的脑子比较好用，“用来展示你的心有灵犀？”

“怎么可能呢？”孙超镇静得很，“这是一种难以名状的感觉。”旁边王志直冲他比画大拇指。眼见孙超已经越来越进入状态了，说话也异常的利索，“在这个自然界，有很多我们无法解释的现象，比如，大家都有过这种经历，在某个场景中，你突然感觉到，这个场景是如此的熟悉，似乎在以前梦到过或者亲身经历过？这其实就是人类自身的潜力啊，我只不过正在向你们展示我在听觉和心灵上的潜力而已。”

杜伊婷一口气把一瓶冰锐给干掉了："说吧，到底什么原因？你肯定有诀窍，别净瞎说，我知道你肯定听不出的，但是明明你又没有看到。"

"啊呀啊呀，我跟孙超的歌来啦，"王志一看《最美》开始了，扔了支话筒给孙超，迅速岔开了话题，"我们先唱，你们慢慢研究。"

"我们玩真心话游戏吧。"随着他们一曲《最美》终了，吴侃提议道，"玩过么？""当然，"王志不甘示弱，"怎么可能没玩过？"

"我们加点刺激的，"吴侃解释道，"每个人都可以朝那个大杯子加酒，这样当你输了的时候，不光要把问题回答了，还要把酒喝了，行不行？"

"没问题啊，"孙超喊道，"我们有什么不敢回答的？有什么不敢喝的？！"

"好，那就晃色子吧，"吴侃提议，"谁色子点数最小，谁就输了。两人的点数一样，后边一个人算输，晃好之后朝那个公杯里面添酒。行不行？"

"没问题，我先来晃。"王志嘻嘻哈哈，用力地晃了色盅几秒钟，一把翻开，"我靠！1点？！这是什么啊，这色子是不是你们做了手脚啊？这我哪里敢倒酒啊，多数是我了，死了死了，不知道这帮刁民要问什么问题呢！"他嘟囔完毕，也不敢倒酒进去，就把色盅给了旁边的孙超。孙超学他的样子晃了几下掀开，"2点啊，比你强，虽然强得有限，最起码这轮我不喝也不用回答问题。"孙超笑着倒了满满一杯，"要么是王志，要么是你们仨，哈哈。"

“你看到没，王志，孙超是坏人！”吴侃的小嘴利落得很，“哎呀，这首《最初的梦想》，老好听的，我要听，亲爱的你把原声放出来。啊哈，我是5点！过关了！”

“我也2点，”杜伊婷摇好了之后吐了下舌头，“好危险，还好有王志垫底。”

“哈哈，我的运气不错，竟然是6点哦。”刘海儿开心地笑道，“好了，王志输了，你是先喝还是先回答问题？”

“我先喝吧，我一边喝你们一边商量准备问什么问题。”王志愁眉苦脸。

“什么商量问题，”吴侃撇嘴，“一人一个问题啊，孙超可以不问，但小杜姐姐就可以问两个，一共你要回答4个问题。”

“不是吧，你刚才没说清楚啊！”王志抗议道，一边抗议一边还朝刘海儿扮可怜，“亲爱的，你让你亲爱的饶了我吧。”

“不行，谁让你今天跟孙超同流合污的？”刘海儿一脸的正义凛然，“今天我要大义灭亲，再说了，我也想多问你几个问题呢，说好了不许撒谎，不然，哼哼，你会死得很难看。”

“来来来，我先问第一个，”孙超一脸促狭，“你放心，肯定不难回答，也不会有损你的光辉形象。你跟刘海儿进行到什么阶段啦？拉手、接吻还是ML？”

“啊……你不许回答，”刘海儿跳了起来，气急败坏，“孙超你这是什么破问题，王志你不许回答。”

“我鄙视你孙超，”王志冲孙超比画了一下中指，“我的真心话回答就是：不告诉你。”

“言下之意是告诉我跟吴侃了？”杜伊婷也坏坏地笑道，“哈哈，刘海儿妹妹别着急，我就是开开玩笑的，你看你急得一头汗。孙超的问题算是过去了，该吴侃提问了。”

“你有多少存款？说实话哦，”吴侃的问题也很刁钻，“当心有人会揭穿你的，如果你撒谎。”

“真没多少，”王志一脸无辜，“上班到现在也就存了5万块不到。不过都买成股票了，还是用的孙超的账户。”

“哇塞，”三个女人一起感慨道，“原来帅哥王真的是大款啊！”

“大款个屁啊，才5万块，”王志摇头道，“刘海儿问吧。”

“孙超喜欢的女孩子是什么类型的？”刘海儿之前已经想好了这个问题。

“就是小杜姐姐这种类型的啊，”王志脱口而出，“还是我们家亲爱的最善解人意啊，他不像我，我喜欢圆嘟嘟、胖乎乎、爱说爱笑的。”王志说完，挤眉弄眼地看着刘海儿，刘海儿脸一下子羞红了。

“啊哟，老泥心啊。你这个朋友算是个模子！”吴侃搓了搓胳膊，“鸡皮疙瘩掉了满地。该小杜姐姐了！”

“孙超刚才为什么能听出敲击的差别？”杜伊婷单刀直入，不问清楚这个，她今天晚上肯定睡不着，“你肯定知道，快说吧。”

小掮客的“小白”



成长的代价就是单纯得被骗。

中介嘛，要么有资金，要么有盘方，至少要靠一边。

时间一眨眼就过去了，几个人兴致来了就唱首歌，要不就晃色子喝酒，其间孙超抽空溜出去了一次，王志自然晓得他是去对面川国演义拿花了。等到孙超偷摸地又回来，王志就主动提议道：“时候差不多了，我先把刘海儿和吴侃送回家，孙超你负责杜伊婷。”

吴侃本来还有话说，刘海儿轻轻地拉了她袖子，她就不作声了。“我没意见，你带两个美女出门，可要注意安全啊。”孙超开玩笑道，“你们先走，我们再唱一会儿。”

“加油！！！”王志出门的时候用力冲孙超比画了一下。

一出八佰伴的大门，王志就哈哈大笑起来，旁边的刘海儿和吴侃都莫名其妙。

“喂，你怎么啦？”刘海儿道，“什么事情乐成这样子？”

“我还想着杜伊婷对那个敲瓶子游戏那么着迷呢，这要知道了真相，估计非打孙超一顿。”王志乐不可支，“我估计一会儿孙超表白的时候，问题不大。你没看后来晃色子喝酒，他俩那眼神，整个是情意绵绵啊，所以我们三个电灯泡应该快点跑！对了，你们俩怎么办？都回家？”

“我跟吴侃一起走走，我们俩很久没一起聚聚好好聊聊天了。”刘海儿道。“对，我跟刘海儿走回家，这个天气走走路真的很舒服的，帅哥王安心回家，我会把刘海儿照顾好的。”吴侃一脸坏笑地看着王志。“好吧好吧，”王志不舍地看着刘海儿，点头道，“那我先回去了，刘海儿记得到家了给我个短消息。”说完冲刘海儿她们摆摆手，拦了辆出租车便先走了。就在上楼开门的瞬间，王志的手机来了条短信，是孙超的，内容是：“我很好，极好，说不出的快活。”“这小子，光看字眼，以为是在宾馆开房间的时候发的呢。”王志摇了摇头，进了门。

因为下午出营业部的时候还没有收盘，趁着洗完澡晾头发的工夫，王志打开电脑看了下今天的行情。还不错，他的小股票今天的表现相当抢眼，一天的工夫，挣了好几千块。“所以说，股票还是我的主业！”王志心里暗自道。

手机这时候响了起来，王志有些奇怪，这么晚会是谁，刘海儿已经短信过他了，拿过手机，原来是宦仕臣。

“宦老师。”王志接通了电话。

“小王，没睡呢吧，有个事情我想问问你，”宦仕臣的声音在电话里有些陌生，“陈峰他们公司你不是去过几次，你觉得他这个人的实力怎么样？”

“实力？哪方面？”王志心里绷了个弦儿，他知道宦仕臣肯定有目的，“硬件设备无可挑剔啊，您怎么突然问这个？”。

“主要是，我跟你直说了吧，”宦仕臣放低了声音，“付大姐这边有个朋友，还有一笔资金闲着，听说我们找了这么个途径把钱放出去了，也想跟我们搭着一起做，我想问问你，陈峰他们怎么样，如果实力又好，还想借钱，这笔钱不妨也给他们。你说呢？”

“利率呢？”王志现在谈起这事，已经很上路了，“还有期限，总的额度？您好歹要跟我说说清楚吧。”

“期限总归一年最起码吧，额度差不多也是一个数，”宦仕臣在电话那头停顿了有5秒，以至于王志以为手机是不是断了，“利率是这样的，现在这个15%，肯定是偏低的，再帮别人做一个15%，我们俩就不挣钱了，你说是不是？”

“那您的意思是？”王志听一会儿就被绕进去了。

“最好能多一点，比如16%、17%之类的，”宦仕臣像提点小学生一样地跟他说道，“多出来的，一半要给付大姐的，毕竟是她的朋友嘛，还剩一半，咱俩一人一半，你看行不行？”宦仕臣说得其实已经很清楚了。无奈王志还没有反应过来，他一边听，一边在脑子里默默算了两遍，然后说道：“等等，宦老师，你看我理解得是不是对，如果还是15%肯定是不做的，因为我们都成了白帮忙，如果做到16%，那多出来的1%就是100万？那我可以拿25万？”

“没错，你我各25万。”宦仕臣赶快肯定，“当然，这种分法付大姐是同意的，你不用担心。我也不会在营业部乱说，你就把心放在肚子里，这个也很容易说通啊，这叫财务顾问费嘛。”

“那我明天再去一次陈峰那边吧，不过能不能成我可真不知道，”王志心里的热火已经被点着了，“之后我再给您打电话。”说完，就把电话挂了。

刚巧这时听到孙超开门的声音，很明显孙超的心情非常好，一边换鞋子，一边哼着小曲。王志一把就抓住了孙超的胳膊：“好消息！好消息！我兴奋了。”

“你兴奋什么？哥谈恋爱了你兴奋什么？”孙超扶着墙，看着王志，一脸的幸福与满足，“哥才兴奋呢，我总算明白你小子为啥最近走路都是飘的，那是爱情把你吹起来的啊。太美了……”

“嘘，我没说你跟期货姐姐的爱情，”王志一脸兴奋抢过话头道，“老子生意又来了，这次搞不好能搞个大的。”

“什么生意？”孙超穿上了新凉拖，直接进厨房抱着大桶的农夫山泉就灌了起来，这俩人从来不烧开水，要么是饮料要么就是大桶的农夫山泉，“能成么？”

“就是我上次做的配资生意，”王志坐在餐桌边，兴奋地道，“上次那个不是一年15万么？这次如果谈成了，直接就是25万。这还是谈得比较差的。”

“什么乱七八糟的，我听不懂，”孙超还沉浸在杜伊婷淡淡的香水味道中，“你的表达能力比较差。”

“上次不是搞了一笔一个亿的配资么，年利率15%，”王志急切地说道，“这次又来一笔，如果谈到16%的年息，多出来的1%里有我四分之一。这下听明白了？”

“如果谈到25%呢？多出来的也有你四分之一？”孙超是明白了，但心里觉得这事情不太靠谱，“再说了，如果还是15%呢？你不是一分钱也没有。”见王志不吭声，他又安慰王志道：“你就朝着17%去，估计还价到16%，成了，你好他也好。对不对？”

“哪有你说的那么简单，”王志冲他撇撇嘴，“这还是很有技术含量的工作，要知道我怎么跟上次那个人谈的，那人的气场比奥特曼还厉害呢。你这么一提醒我反而才想起来，之前那笔宦仕臣只答应给我一个月一万，是不是太少了？”

“一个月一万还少啊？”孙超摇了摇头，“你简直得了失心疯，钱是你的么？利息是你出么？凭什么人家要给你一个月一万啊？你搞笑吧，人家甩了你不也正常么？”王志一愣神，说不出话了。

“你说得有道理，”王志若有所思，“你看现在，如果明年这单配资继续借，就不可能有我什么好处了，对不对？他俩已经接上头了，换句话说，我就是个中介。房东和房客接上头，我中介就没有作用了。你提醒得太好了，看来我要防着点宦仕臣，有什么事情还不能都跟他吐出来呢。”

“你知道就好，”孙超看他有些失神，顺口安慰了两句，“只要把心态放平和就行了，说白了，这事情跟你有个毛关系，你就挣个跑腿钱，将来出问题，谁也找不上你，对不对？”

这一大串儿对话一整晚都在王志的脑子里晃荡，第二天一大早，他就电话约了陈峰。

这是王志第一次进陈峰的办公室，整个写字台看上去比王志的床还要大，台子是L形的，右手边并排放着三台显示器，王志用眼角看过去是K线，但明显跟平时看的股票不一样。

“今天的外盘比较差，”陈峰笑着道，“电话里你说有事情要跟我说，说吧。”

“不知道陈总这边对于资金还有没有需求？”王志知道跟这种人说话，还不如直截了当，绕圈子被人一眼看出来那就是自取其辱。

“哦？你还有资金渠道？”陈峰十分意外地问道，“多少规模，利率多少？”

王志的心一下子提到了嗓子眼儿：“一个亿，利率不能少于16%。”说完他一脸期待地看着陈峰。

陈峰盯着他足有10秒钟：“包括你的费用么？”这话像小刀子一样直接切在王志的心口。王志张着口有点不知道怎么说。陈峰心下有点好笑：“既然你问得直接，我也说得透一点，你这个配资的活，是不是刚开始做？”见王志点头，他笑着继续说道，“估计你的渠道不错，你比绝大多数的中介强多了。中介嘛，要么有资金，要么有盘方，现在你紧跟资金，至少靠岸了。”说完这句话，他又停了一会儿，想了想问王志道，“资金是哪里来的？”

王志在犹豫要不要告诉陈峰还是跟上次一样的资金渠道，后来干脆一咬牙道：“陈总，我也不想瞒你，我这人直来直去。钱跟现在您用的基本上是同样的来路，只不过这次是付大姐的朋友要做，付大姐，您还记得吧？当时签借款合同的时候来过的。”见陈峰点头，王志又说道：“这是付大姐朋友的，但是付大姐跟我说忙不能白帮，所以利率上必须要多一个点。”

“哈哈，”听到这里陈峰爽朗地笑了，“小王你还真是直啊，你不怕我单独跟付大姐联系？要知道我跟她可都有联系方式的啊。到时候那1%我让付大姐让我一半好了。”说完看到王志想要解释什么，忙用手虚摁了一下，示意王志继续听，“你对我实话实说，我也对你实话实说，钱我这里已经不用了，但是我可以帮你推荐几个朋友，他们有可能有需求，不过，如果成了的话，1%里面估计你要让给他们一点，有些人也不是自己借钱，这个你要理解。”

王志其实半懂不懂，但陈峰提出将来可能要对1%进行分割他还是听懂了，连忙解释道：“这1%不是我一个人要拿啊，付大姐要拿一半的，我只拿四分之一。”“哦？你这是什么分成方式？”陈峰很意外，“那还有四分之一给谁了？”见王志不好回答，他又追了一句：“不方便说就算了。”

“就是付大姐的那个朋友，宦仕臣宦老师，上次签合同的时候他也跟过来了，不过没有一起跟着上来。”王志直接就吐了底，“他跟

付大姐很熟悉，我认识付大姐也是通过他，所以分给他也是应该的。”

陈峰愣了一下，随即大笑起来，看到王志一脸不解，陈峰再也忍不住了，敲着桌子道，“我觉得你真的很单纯，真的，单纯得仿佛多年前的我。让我来好好开导开导你，你那个什么宦老师，胃口不是一般的好。付大姐的朋友根本不可能跟付大姐说15%借出去我一点好处不给你，所以付大姐的辛苦费肯定在15%里体现，1%的一半估计就是那个什么宦老师自己的好处费，至于给你分的25万，那就是在利用你了，你看吧，我估计他不敢跟付大姐明说自己要拿，最后肯定是你出头帮他拿这个钱，信不信？”

王志已经被陈峰的连珠炮炸傻了，这里面15%、1%还有25万互相纠缠着，自己的脑子一塌糊涂根本算不出来，但陈峰的言下之意他还是十分清楚的。仿佛知道王志心里的迷糊，陈峰又扔了一个炸弹过来：“这次我这里这笔一个亿，他给你多少好处费？”王志脑子一片空白，用手摸着下巴不知道说了些什么。

“只给你15万？”陈峰鄙夷的语气灌进了王志耳朵，“他打发叫花子呢？这行的规矩是至少1%的中介费，他拿了100万给你15万？童工也不是这个价钱吧……”

王志已经不记得是怎么从陈峰的办公室里走出来的，他坐在路边的一个花坛上足足有半个多钟头，才把整个过程和思绪捋了一遍，然后打定主意，朝营业部走回去。

无法表达也是痛苦的一种



她能理解张松海的心态，其实在他心里，一直想为自己做点什么，而自己却对他毫无要求，自己越是豁达，他反而越是心存内疚。

拨通宦仕臣电话的时候，王志的心情已经完全平复下来："宦老师，是我。刚才跟陈峰碰了个头，情况不理想，他们这边不需要钱了，我只能再去想想办法。对，他们肯定是没打算要，因为压根儿没有问我详细的情况，估计确实是不要的。我现在只能再找找其他的途径，上午我也电话问了问，16%的话想做下来不是很容易，因为真正想借的，我们没法直接接触到，只能通过一层层的关系朝下撒。"

这是王志事先考虑的策略，不能让宦仕臣觉得这件事情干起来太容易，这样自己就没有筹码和底牌，果然电话那头宦仕臣沉默了一下，反而鼓励起王志来："小王你只管去联系吧，陈峰他们不要你就再找找其他人，我相信你总归有门路的，到时候还是我之前说的，肯定不白让你帮忙。至于还有其他中间人，这个问题你看这样行不行，你可以做主跟他们谈，反正你心里也有数，除了付大姐拿的之外，我们俩就是50万的费用平分，他们能朝上多加到16.5%一年，那多出来的就给他们。多个中间人我就不方便出面了，你就跟他们直接说这边资方的环节只有你一个，这样别人也更容易跟你谈。"

"您的意思是咱俩捆绑到一起作为一个环节出现？"王志心里鄙夷地哼了两声，宦仕臣果然露出了狐狸尾巴，"我就直接跟别人说我要拿50万，回头咱俩分就是了，是这个意思么？"

“对对对，还是年轻人的脑子活啊。”宦仕臣一连说了三个“对”，“像这种事情，中间人也不要太多，太多了大家都浪费时间的，总归我相信你的办法，毕竟你现在就是资方的全权代表。”

“那我心里就有数了，”王志心里跟明镜似的，“一有消息我就跟你联系。”说完就合上了手机。

陈峰猜得一点没错，宦仕臣这是摆明了在利用自己，王志现在越来越相信陈峰之前的判断：“妈的，有钱人挣钱就是方便，差点儿又让有钱人给蒙了。”他狠狠地诅咒了一声，开始规划着如何跟陈峰介绍的三个人打电话。

就在王志冥思苦想怎么把第二笔配资项目做成，同时还能尽可能少地被宦仕臣盘剥的时候，张松海正在办公室跟王晓宁谈天。

“你刚才说得不对，”没有旁人，王晓宁跟张松海讲话一般都比较随便，毕竟俩人多年前就开始有业务往来，私交也不差，“日本车肯定没有德国车安全，你自己也承认，日本车的皮确实软，皮软怎么可能安全？刚才你又扯什么溃缩理论，这都是唬人的吧。不光车，其他东西日货也没有德国货好，我自己的飞利浦剃须刀，用到现在这么多年了，还是很好用。”

“老兄，飞利浦是荷兰的。”张松海听到一半已经笑了，“咱们就说车，你让我给你推荐40万左右的车，我还是说，皇冠就是最合适的。丰田全世界第一不是浪得虚名。你别摇头，先去开了再说，说实话这个车我拉着老梁已经开了两趟了，老梁现在爱不释手，就等3.0的到货呢。”

“老梁也要换车了？”王晓宁看着张松海笑道，“看来哥儿几个都要鸟枪换炮了，你呢？”

“我？我什么？”张松海站起身伸了个懒腰，“我可没你们家底厚，要干的事情太多了，大玩具我还是暂且不考虑了。”

“你就别哭穷了，我又不找你借钱，”王晓宁一边听一边笑，“某些人手上的表快半个车钱了，对不？”

“都跟你们说了多少次了，这是假的，啥时候一起去广州我带你们去买，300块一个，想要多少有多少，”张松海嘴里丝毫不放松，“晚上老梁、老华他们约我打牌，就在龙阳路那边的茶馆，你去不去？”

“打什么？”王晓宁其实挺想跟他们三个多混混，毕竟大家现在变成合伙人了，“打麻将我还真很次。”

“这就对了，水平次无所谓，人民币是真的就行。”张松海满脸的笑意，“我估计老华约的可能还有亚飞，我们最近老在一起打麻将。你要没事情跟我一起去得了，我看可以这样，我帮你上场，赢了咱俩平分，如何？”一边说一边看表，“差不多了，咱们这就过去。”

“你光说赢了咱俩平分，输了呢？”王晓宁跟着张松海走出来，张松海回头看看王晓宁道：“不会输，你要相信我的水平。”

“说实话我有点信不及，”王晓宁也笑了，“虽然你这空手套白狼的手段不是一般的高。”俩人说着电梯就到了。

一路开车到茶馆。王晓宁是第一次来，仔细地打量着大厅的布局：这是一个古色古香的茶室，正前方是柜台，柜台的上面几个篆书的大字“易茶居”。右手边是一个迷你假山，潺潺流水，往复不停，左手边是一个小隔间，放着一套工夫茶茶具，一个漂亮的女服务员正在给一对夫妇泡茶。隔间旁边就是一条通道一直到底，通道的左侧靠

窗安排了六七个隔断，三三两两已经有人坐着品茗。通道的右侧估计就是包间，整个环境显得静谧而灵动。

“先生您有预约过么？”迎上来的漂亮女服务员彬彬有礼地问道。

“楼上老地方，”张松海冲女服务员道，“他们人到了么？”显然，张松海对这里极为熟稔。

“您是说梁总他们？他们早就到了，三个人。”女服务员一边说，一边引着他俩走向左侧的通道，只三步路，右转，一条宽大的楼梯出现在面前，几步上去，景象又是一变，迥然不同的小格调展露在王晓宁眼前，如回廊般蜿蜒曲折，似迷宫般画中行走。不知又拐了几个弯，只听到华鼎鑫的声音：“就差你这个2啊，这下我可是跑了。”他们已经开始战斗了，正热火朝天。

推门进去，三个大烟枪一人掐着一支烟，满屋子都是烟味，张松海用力挥挥手，把服务员关上的门又打开来道：“猛一进来以为着火了！战况如何？”

“还是我最惨啊，”徐亚飞苦笑着，“我一直觉得我斗地主的水平还可以，怎料到他俩在牌桌上简直有如神助。“我一早提醒过你，不要跟他俩打这种有配合的东西，”张松海笑着道，“要跟他们战斗麻将。晓宁你先上，我这会儿想起来点事情，去拨个电话，这屋里的信号不是一般的差。”

“你这话说的，好像我跟老梁合伙骗亚飞一样，”华鼎鑫抢着话头道，“王行长赶紧上来凑手，我们已经战斗快两个小时了，咱们一边战斗一边等晚饭，这里的厨师是老板花大价钱请的粤菜师傅，手艺真不错，尤其是烤乳猪，简直一绝。”

张松海走到楼梯处，看着手机信号亮了两格，拨通了电话："是我。在干吗呢？做饭？"

"自己做东西，总是胃口好一点，天天在外边跟员工一起吃，都快吃不动了。"谢佳人淡淡的声音，"你怎么这个点给我打电话啊？"

"没什么，刚才跟几个朋友聊天，他们都在倒腾着换车，"张松海的声音很轻，"所以想起你了。"

"你也想换？那就换好了。"谢佳人不以为意，"换什么想好了么？"

"我不想换车，"张松海下意识地摇摇头，其实谢佳人根本看不到，"你说，我们买套房子怎么样？"

"哦？买房子？"谢佳人本来还在做蔬菜沙拉，听到这个话停了下来，"怎么突然想到买房子？我现在一年回不了上海几次，买了空关着不是浪费么？再说了，我自己的房子也空着呢，那么大，我回上海都不高兴住，宁可住宾馆。"

"我一直有这个想法，没跟你说过，"张松海解释道，"你的房子是你的房子，那不是我们的。我想有个你和我专属的空间，就当满足我一次金屋藏娇的虚荣心吧。"

"你又来胡扯了，"谢佳人甜甜地一笑，"上海的房子可不便宜，你有钱吗？"

"今年上半年挣的这次都直接并到之前跟你提过的小账号里了，"张松海抿着嘴道，"手头上还有点富余，外加这个月的返佣，还有个30来万吧，大的房子我也买不起，就找个环境不错的小户型，你觉得怎么样？当然还是要贷款一部分的，你觉得呢？"

“我手里有钱啊，干吗要贷款？”谢佳人有些疑惑地问，“你去找吧，找好了我要去看的，看不上的我可不要。”

“我不要你出钱，”张松海有点不知道这个话该怎么说，“反正你只要同意就好，总归我来安排吧。说不定快的话年底你回上海的时候，新家已经布置好了。”

谢佳人幸福地笑了，她能理解张松海的心态，其实在他心里，一直想为自己做点什么，而自己却对他毫无要求，自己越是豁达，他反而越是心存内疚，“其实，有些事情有些话，你纵然不说，我也是懂的。比如你总想为我做点什么，我真的懂的。”

“我知道，”张松海有些说不出话，“这是我表达自己爱情的方式，你不要拒绝。真的，不然我心里会很难受，你做了那么多，而我……”

“别想太多好吗？”谢佳人打断了张松海的话，“对了，下个月头上开半年工作会议，通知已经在系统OA上挂出来了，你看到了吧。地点这次封建军他们终于选了个好地方。”

“我看到了，”话题一转，张松海明显轻松多了，“这次去三亚，估计总部要大出血了吧。我看要求一个营业部不光老总要参加，营销口也要去一个，这是要干吗？”

“主要是拓展团队的事情，”谢佳人一提到工作，语速明显加快，“我估计你这次跑不了了，多数是要上去发言的，做好准备吧，肯定要介绍下上海陆家嘴营业部的经验，我看你怎么写这个总结，难不成跟封建军说你找了批海外热钱准备大干一场。”

“能不能免了我受这个罪？”张松海愁眉苦脸，“这有啥经验好说啊？再说了这经验也推广不了啊。总不能鼓励所有营业部都干拖拉

机账户吧。你跟封建军说说，就别让我上去讲了。”

“那你就从营销团队的角度入手，”谢佳人手头上的沙拉已经搞好了，满意地捏了一片黄瓜放进嘴里，“刚好也是他们的方向，总归不离谱。”

“你吃的弄好了？”张松海听到电话里谢佳人的声音有点变化，“可惜够不着啊，要不我顺着无线电波爬过去？我在想，你做出来的东西什么味道啊？很期待。”

“横竖想让我给你做顿饭吃么，”谢佳人开心地笑着，“那你就创造条件吧，到时候给你做饭吃，我刚好最近学了好几手，应该比你冒牌的张厨子好不少，不信试试看。”

“那我可等着呢，”张松海笑着挂断了电话。

三步并两步回到包房，还没进屋张松海就听见王晓宁的笑声：“我说怎么这么别扭，原来我14张，这可怎么办啊？”

“我说大行长，”华鼎鑫的声音，他跟王晓宁对家，“15以内加减法都没搞定？你就相公着，也甭想和了，别放炮就成。”

“要不我这轮不摸直接打一张吧。”王晓宁跟他们三个商量，“我打得不熟练，你们饶我一次，行不？”

“你要不说这话，估计他们还同意，”张松海已经进屋了，听见王晓宁说话之后笑了起来，“你一说这话，人人都知道你这副牌好，怎么可能还让你继续打？”

“你这话没错，”梁鸿宾一边摸牌一边道，“又一个北风，奶奶的，今天算是变成小白菜了，北风吹了三回！总归你就一直相公着，

看这情形，应该是筒子的清一色，也就是清一色才能顾不过来张数，对不？”

“我发现他们都是人精，”王晓宁回头看了看张松海，一伸手摸了张牌，“我靠，你见过这样的没有？松海？这什么牌啊，我打一张以后和牌，让和不让？”

“别废话，你要一家给100，让你和。”华鼎鑫直截了当。

“要不我不打了，一会儿凑够3张，变成了16张听牌行不行？”王晓宁退而求其次，“说实话我第一次打麻将摸这么好的牌。”王晓宁一边说，一边不舍地把摸上来的九筒抓在手里。

“你赶紧出牌吧，混到头算数，”张松海劝道，“这跟做股票一样，过了这个村还想找补回来那就太难了，你倒是当心点亚飞，他明显在做万字，你已经喂了他两口了。”

“喂得再多也不行啊，”徐亚飞面前放了好几张零碎的钞票，“就这一会儿工夫，输了400多了，华总和梁总简直是赌神啊。八筒我不要，啊哟，这张真不错，终于来了个心里想。这我要看看，富贵险中求，六条！是福不是祸，是祸躲不过。”

“所以说，年轻人容易倒在最后一步，”梁鸿宾不声不响地把六条从徐亚飞面前抓过来，顺势把自己的牌推倒，“单等六九条两圈了。”

“不是吧，又在明天晚上倒下了？”徐亚飞痛苦地皱着眉头，“我靠，也是个清一色？我看出来了，今天不是个打牌的日子，张总来凑一手吧。我站起来松乏松乏，也换换运气。”

“行啊，你就坐在我旁边看着，看我怎么帮你扳回局面，”张松海坐过来，扭身跟徐亚飞说道，“这个位子是朝东的，知道吗？我只

要坐这个位子没输过，你就放心跟着我飞苍蝇吧。”

“刚才华总说飞苍蝇不允许自己挑，非要掷骰子，这叫富贵天注定。”王晓宁解释道。

“注定个屁，哪有这么飞苍蝇的？”张松海反对道，“飞苍蝇还不让好好飞，允许亚飞自己选。”

“说实话要我选，我还真想选华总，”徐亚飞坐在旁边摸了根烟道，“麻将桌上我对张总还是没信心啊。”一句话说得大家都笑了起来。

装不满的贪欲



人生一世，就是两个字——痛快。

国内高增长低通胀已经5年了，证券市场与宏观经济完全不匹配，主要原因就是没有捋顺国有股的问题，换句话说，全流通是导致行情迟迟不来的最终原因。现在终于要破题了，你说，这不是置之死地而后生是什么？尚主席说过，开弓没有回头箭，你自己再琢磨琢磨这个话，太意味深长了。妈妈送儿子上战场，跟他说要记得保命。儿子就问，怎么保命啊？妈妈说你笨死了，不会待在首长身边？

张松海打麻将的时候跟平常大不相同。平时看来他是个非常内敛的人，纵然有忘形的时候，也是极少，只有坐在麻将桌上，像换了个人一样，话也多起来。

“烟卷儿，”张松海把一个二条弹了出去，“这两天不停有人劝我戒烟。”

“为什么？”华鼎鑫笑着问道，他刚好在张松海的下家，“条子我也不要，谁爱要谁要，你看王晓宁的脸，估计心里那是拔凉拔凉的啊，咱俩打了多少个条子了？劝你戒烟干什么？你可千万别戒烟。我戒一次，瘾头大一次。”

“人生一世，就是两个字——痛快，”梁鸿宾接口道，“何必给自己弄那么多憋屈的事情？”

“很多事情都是天生的，”王晓宁也叹了口气，“我本家的一个叔叔，平时又是养生又是锻炼的，结果单位体检淋巴癌，从查出来到去世，半年都不到。倒是我爷爷，又是抽烟又是喝酒，今年90岁了，身体还硬朗得很。以前有人问他长寿的秘诀，他直说就是抽烟抽的，别人不死心地问这是什么逻辑，他一指旁边扔的火腿——你看那肉，被烟熏得发黑，就是不坏，新鲜肉三天就臭了。”众人听了均是大乐，5杆烟枪冒烟冒得更来劲了。

“不过王行长说的天生的，我倒是深有感悟，”梁鸿宾意味深长，“佛家讲凡事均有前因后果，今生好多东西都已命里注定。所以有人说，万事万物莫不有数。比方说，有人生下来就是来享受的，咬着金钥匙出生，旁人注定要为他服务，而有些人却天生要来吃苦头的，比如你我他他他，奔走在红尘之中，忙碌着匆忙之事，所谓天生，这也算是注脚吧。”

“梁大师？”张松海俏皮地说道，“开光了？你这一嘴神棍的词啊。你说，这副牌，亚飞飞我的苍蝇，算是注定赢还是注定输？”

“当然是赢！”徐亚飞在旁边大声加油，“我就好比附在骥尾上的一只小青蝇，就等着张总忽闪着大翅膀好好飞呢。”

“这就是刚才老梁说的，有些人生下来就是享福的，”华鼎鑫也取笑道，说完话锋一转，问梁鸿宾道，“你现在的禅味很浓啊，刚才松海问你是不是开光了，我也怀疑，不会得道了吧。”

“你这都什么乱七八糟的，”张松海摇头笑道，“老梁刚才那话说得有点绝对，如果事事绝对，还要努力去做什么？我的理解，所谓数，那是我们无法改变的东西，比方有人天生残疾，这就是数；还有人生于贫苦人家，这也是数。但世事无常，天数难测，命运也时有变化，老天给你机会，你不抓住，就没有下一个机会，这叫机变之道。”顿了顿又道，“亚飞不是外人，有些话他听了也无所谓，就好

比咱们哥儿几个，现在做的这个小账户，那就是我们看到了机会，想努力去抓一次机会，要都是抱着人的命运天注定，一生全靠命安排的思路，那也太过消极。”

“松海这话说得才是正解，”华鼎鑫不由得连连点头，“什么万事万物莫不有数，简直是瞎扯。”

“哈哈，这话你说得也太不恭敬了，”张松海又摇头道，“我上学的时候最喜欢的功课就是数学，老梁也是学数学出身，你问他，什么学科最美？一定是数学。所以万事万物莫不有数，我是坚决认同的。比方说最简单的一个例子，我们做股票的人都知道0.618，这东西就是数学美的最直观表现，人的眼睛在脸上的比例，若是在这个位置，那看上去就是最协调的。对不对老梁？”

“我估计你这是在对牛弹琴，”王晓宁叹口气道，“而且是三头牛，弹琴的倒是有俩。老华可能还懂点，我基本上是在听天书。黄金分割我明白，做股票我也知道点，但他俩有啥关系，我压根儿不懂，当然压根儿也没打算懂，我也想像亚飞飞你苍蝇一样，做个跟着享受的人就行了，至于过程，那对我来说太复杂，是不是亚飞？”

“没错，没错，你们这种打麻将对我来说太复杂，还是飞苍蝇最便当。”徐亚飞连声赞同，“不过数学真的是很有意思的，我现在就后悔当初数学没学好，现在很多新东西都跟不上。”

“我跟你们说，最有用的学科就是数学，”梁鸿宾笑道，“从这个角度来说，我是科班出身。尤其是投机这行，所有的投机抉择其实都是预期收益率的数学期望，这跟方差啊、均值啊之类的密切相关。”

“晕了晕了，”华鼎鑫夸张地晃着脑袋，“神棍现在不是一般的絮叨啊，经验告诉我，股票市场挣钱的人，数学家极少。”

“那是因为数学家本身就少，”梁鸿宾也不生气，笑眯眯地道，“现在有很多人在搞很多的模型，都是自动化的程序交易，据说在国外的期货市场很风靡。要知道做模型首先要是数学高手，最起码要是统计学的专家。”

“老梁我记得是学统计学的？”王晓宁问道，“我真想不通，你看上去一点也不像学统计学的。”

“那你觉得我是学什么的？”梁鸿宾好奇地问道。

“说实话，我觉得你很有一股匪气，跟文化人沾不上边。”王晓宁实话实说。

“那我就是近朱者赤，”梁鸿宾一听就笑了，“有匪气的是华鼎鑫，骨子里有着嗷嗷叫的劲头，我就是吃了外表的亏，不然也不会……哎哎哎，我没出呢，急什么，八万。我就是吃了外表的亏，不然也不会给人凶巴巴的感觉。不信你问松海他俩，我跟别人红脸的时候都少得很。”

“是，他不是个记仇的人，”张松海顺口一个段子，“一般有仇当场就报了。要的就是你的这张牌，王行长，拿钱！你这一炮放得爽，清碰。亚飞，我们至少飞了300里！”

原来说话间，王晓宁就出铳了。“唉，看来你真是不会打啊，”华鼎鑫恨不得掰着指头教王晓宁，“他字牌也不要，条子也不要，万字也不要，台面一个筒子也没有，显然是在做筒子，你这三筒的生张就暖暖再说啊。”

“那我不是一点赢的机会也没有？”王晓宁不解地问道，“再说了，我趁着这会儿打，他兴许还没听牌，以后再出，不是更危险。”

“你想法有点多，”梁鸿宾只一笑就把门前的牌推了出去，“不能说不对，但要分时候。”

“就你这手垃圾牌，等到天黑也挣不着钱啊，”华鼎鑫把王晓宁的牌反过来看了下，“所以你要保守。用我们做股票的话讲，你要有退路。”

“讲大道理没用，这跟干投机一样，吃亏几次就都会了，”张松海把牌朝前推了推，“赔钱的主要原因是因为学费缴得不够！”话音未落，只听得房间内突然响起刺耳的“嘀嘀”声，也就几秒钟，整个茶馆都充斥着这个声音。

到处都是人的脚步声，走廊里有人在大声喊些什么，屋里5个人面面相觑，不晓得究竟发生了什么事情。过了半分钟，一个服务员气喘吁吁地跑过来，手拎着一个干粉灭火器站到了门口，看着气定神闲的五个人，反而愣住了。

“这是火警？”张松海有点懂了，“不是吧，我们把烟感器给熏着了？”随即他们几个哈哈大笑了起来，这时候茶馆的老板也到了，见此情景也不由得好笑。这下众人的麻将也打不下去了，就让老板准备开饭。

张松海他们是这里的常客，自然知道粤菜师傅的拿手手艺，烤乳猪是必不可少的，白灼虾、烧鹅这都是招牌菜，众人一边等吃的，一边闲扯篇，为了不再刺激烟感器，华鼎鑫干脆坐在门边把门敞着。几句话一聊，就又说到了股票。

“你们凑的那个小账号，效果如何？”徐亚飞先憋不住问道。

“刚开始运作没多久，”张松海笑着道，“喏，那俩就是我们的主力操盘手。你要继续飞苍蝇，不妨这次咬着他们的尾巴。”

“又开玩笑，”华鼎鑫眼睛一瞪，“我们可都是附在你的尾巴上的青蝇呢。今天上午那叫一个爽，大盘直接立直了，下午又萎靡不振地回来了。咱们现在盈利多少？让我也乐呵乐呵。”老华问梁鸿宾道。

“天天看着盈利，累不累啊，”梁鸿宾端起茶杯小啜一口，“我没看挣多少，总归这顿饭钱肯定是不止的。”

“我问你，你知道你们的交易软件上，盈利最多显示几位吗?”华鼎鑫神秘兮兮地问张松海道，“我估计你没注意过。”

“我真没研究过，什么叫盈利最多显示几位？”张松海挠着头问道。

“账户查询里面有个总盈亏，那里是个格子，肯定有个显示的位数长度，”华鼎鑫解释道，“我今天无聊地数了一下，应该是最大显示盈利9位数。啥时候我们也能挣得显示不下啊？”

“醒醒，到站了，”王晓宁听得一乐，“我数学不好，你这9位数直接把我震惊了。”

“其实我们买的东西比较特别，现在基本上都没怎么动，”张松海看到徐亚飞听得云里雾里，就把话说得直白了点，“但是你也买不到，因为都停牌了。啥时候放出来啊？”最后那句话是问梁鸿宾的。

“都是第二次停牌了，估计股改做好再出来吧。”他把手放在脑后，轻松地跷着二郎腿，“今天上午大盘恨不得飙上天，结果搞了个宽幅度的震荡，但这走势已经憋不住了，这不比尾盘偷袭着上来，一开盘就朝上爬那就是有充裕的资金在朝里面走，等着瞧，明后两天指定一根中阳线。”

“你说这行情就这么走好了？”徐亚飞带着疑问说道，“不是说这是二次IPO（首次公开募股），市场面临巨大扩容么？”

“这话你也信，”华鼎鑫用力地把烟头摁在烟灰缸里，“有句名言叫什么？别人恐慌的时候我贪婪！现在就是他们恐慌的时候。”

“指不定亚飞想，你们几个都是贪婪的时候呢，”王晓宁插了一嘴道，“那是不是就应该谨慎了？”

“关键是看跟谁站在一起，”华鼎鑫笑道，“亚飞你想，我们是大多数还是别人是大多数，就是个站队的问题。”

“你别逼亚飞拍你的马屁了行不行？”张松海摇着手道，又转头跟徐亚飞说道，“我们就是哥儿几个瞎玩，我负责联络，王晓宁负责后勤，他俩负责研究和买卖。你知道，我这从业人员不能做股票，只能跟他们搭着来，我们钱也太少，不然也跑你那里搞个信托，看上去还正规点。”

“我虽是亦步亦趋，可每次都不赶趟啊，”徐亚飞苦笑着，旋即也淡然了，“反正你们吃肉我喝汤么，有什么好股票赶快通知我一声啊，我仓空着呢。”

“我觉得你可以买了，这个位置你怕什么？”梁鸿宾插嘴道，“我看现在空仓的风险比满仓大——这话怎么这么耳熟？”

“不知道哪个混球说的，”张松海摇头，“国内高增长低通胀已经5年了，证券市场与宏观经济完全不匹配，主要原因就是没有捋顺国有股的问题，换句话说，全流通是导致行情迟迟不来的最终原因。现在终于要破题了，你说，这不是置之死地而后生是什么？尚主席说过，开弓没有回头箭，你自己再琢磨琢磨这个话，太意味深长了。”

“所以我们要勇敢，”华鼎鑫招呼服务员把冷碟在大桌子上摆好，“我记得之前看过一个笑话，一个妈妈送儿子上战场，跟他说要记得保命。儿子就问，怎么保命啊？妈妈说你笨死了，不会待在首长身边？就是这个意思，我们要站在首长身边。他指哪里，我们就打哪里。咱这屋，现在俩首长呢！”

“这话说得才不上道呢，王行长，那是首长，我还等着他升分行级呢，我这营业部老总，全中国4000个！”张松海听得一乐，“咱们上桌吧，我估计差不多都饿了，从进门一直让我喝茶，我这难受啊，饿得只剩个胃了。”说着让其他人坐上来，“啊哟，这几个冷碟今天给得好，这卤水，做得绝了，那盘是西兰花跟什么？杏仁么？他们的冷菜师傅肯定换了，这档次又上来了。”

“我看你是饿了，”王晓宁坐到了张松海的旁边，“要不要喝一杯？”

“我开车，算了，改天我们喝庆功酒的时候，再自相残杀吧。”张松海笑着对服务员道，“来个鲜榨果汁吧。”说完警觉地问了一句：“今天谁埋单？”

“我靠，张总，”华鼎鑫笑歪了嘴，“你很有幽默感，真的。果汁先来两扎，虽然这里的鲜榨果汁68一扎，你也不用这么警惕。一会儿我埋单，你就踏实地吃喝，想喝酒，我陪你，大不了一会儿老梁把我们送回去，只要你老婆没意见，晚上给你找个地方睡觉也没问题。”

“那我就放心了，”张松海笑得很灿烂，“我不比你们几个啊，你们都是财大气粗，我可真是捉襟见肘。为了凑做股票的钱，我都准备减肥了。”

“哈哈，”梁鸿宾憋不住笑出了声，“那你一会儿可以多吃点乳猪，好好补补，省得做股票殚精竭虑费脑子。我看传记上写，毛主席每逢打大的战役，都要吃红烧肉，为的就是补脑子。你需要好好补补。”

“他笨点就笨点吧，”王晓宁也在旁边开玩笑，“不然我们被他卖了还不知道呢。反正他经常在我面前哭穷，搞得跟我欠他钱一样。”

“这叫低调？”徐亚飞笑道。

“乳猪来了，这么多好吃的还占不住你们的嘴？”张松海面不改色心不跳，“我家底薄正常啊，我比你们年轻得多啊。你们第一桶金都出来了，我这还劳动创造财富呢。乳猪一定要趁热吃，我可就等着这轮起来，也变成中产阶级，到时候，我请大家使劲喝。咱们去，嗯，去名豪！”

“我们等着！”华鼎鑫一锤定音，“来来来，上手上手，该贪婪的时候要贪婪，这轮刀叉上了，能吃饱就吃饱，吃不饱混个肚圆也是正经！”一时间房间里满是香腻的味道，众人吃得无不满嘴流油，不停点头称道。

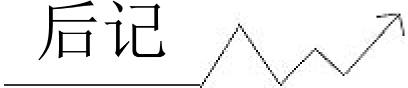
“你说，这要是能光吃不结账，那有多好？”徐亚飞莫名其妙地来了这么一句。

“亚飞我觉得你已经上路了，”梁鸿宾看着对面坐的徐亚飞道，“股票市场的最高境界就是吃的时候有你，结账的时候你已经走了，至于选股之类，都是浮云。”

“那咱们就使劲吃，”张松海笑着道，“我们先把最高境界的前一半完成，吃的时候我们都在！至于后边的任务，就是准备跑得快不

结账，来来来，我有信心，一起喝一个！”伴随着几声哈哈大笑，几人的声音在灯光映照中越见模糊起来。

后记



张松海、华鼎新、梁鸿宾的套利合作渐入佳境，背后隐藏的阴谋大网也越收越紧；谢佳人从证券公司辞职，想过自由轻松的生活，却退后一步迈入深渊；王志、孙超与他们的爱情，跟随呼啸的青春走向不同的轨道……轰轰烈烈的大牛市如期而至，置身其中的人们，各自是怎样的命运？又有哪些更加精彩的套利心得、炒单秘籍？

敬请期待《股殇》下部。